

empresa
global



nº 138 Marzo 2014 4 €

Eslovenia

expectativas
de recuperación

Circuitos internacionales de
generación de valor

Claves para acceder al mercado de
África Subsahariana

La «**joint venture**»
la alianza estratégica más utilizada a nivel internacional



GESTIÓN EMPRESARIAL
«Direct Lending»,
un complemento a la
financiación bancaria

RECURSOS HUMANOS
Los cursos «online»
se abren paso

ACTUALIDAD JURÍDICA-FISCAL
Efectos de la futura
ley de desindexación
de la economía española



Empresa Global

Nº 138 (marzo 2014)

EDITA

Afi Escuela de Finanzas Aplicadas
C/ Españolito, 19-23. 28010 Madrid
Tel.: 91 520 01 50/80/66 • Fax: 91 520 01 49
E-mail: ediciones@afi.es • www.afi.es/egafi

DIRECTOR Javier Paredes

COLABORAN EN ESTE NÚMERO

Pablo Aumente, David Cano, Carlos Díez, Ana Domínguez, Mauro Guillén, José Antonio Herce, Javier López, Verónica López, Naul El Anaya, Juan Navarro, Emilio Ontiveros y María Serra.

CONSEJO ASESOR

Ángel Berges Lobera
Afi y Universidad Autónoma de Madrid
José María Castellano Ríos
Universidad de A Coruña y NovaCaixaGalicia
Carlos Egea Krauel
Banco Mare Nostrum
José Luis Fernández Pérez
Tecnología, Información y Finanzas. Afi y Universidad Autónoma de Madrid
José Luis García Delgado
Universidad Complutense de Madrid
José Manuel González Páramo
BBVA e IESE
Emilio Ontiveros Baeza
Afi y Universidad Autónoma de Madrid
Álvaro Rodríguez Bereijo
Universidad Autónoma de Madrid
Vicente Salas Fumás
Universidad de Zaragoza y Banco de España
Ignacio Santillana del Barrio
Grupo Santillana Editorial y Universidad Autónoma de Madrid
Juan Soto Serrano
ExPresidente de Hewlett Packard
Francisco José Valero López
Afi y Universidad Autónoma de Madrid
Mauro Guillén Rodríguez
Wharton School of Business
Luis Viceira Alguacil
Harvard Business School
José Antonio Herce San Miguel
Afi y Universidad Complutense de Madrid
Javier Santiso
Telefónica y ESADE Business School

PUBLICIDAD Tel.: 91 520 01 66. Fax: 91 520 01 49

PORTADA hof12

DISEÑO GRÁFICO Y PRODUCCIÓN

Valle González Manzanás, Nuria Pérez Navarro y Daniel Sánchez Casado

La editorial Afi Escuela de Finanzas Aplicadas, a los efectos previstos en el artículo 32.1. párrafo segundo del vigente TRLPI, se opone expresamente a que cualquiera de las páginas de Empresa Global, o partes de ellas, sean utilizadas para la realización de revistas de prensa.

Cualquier acto de explotación (reproducción, distribución, comunicación pública, puesta a disposición, etc.) de la totalidad o parte de las páginas de Empresa Global, precisará de la oportuna autorización, que será concedida por CEDRO

EDITORIAL

Hacia nuevas formas de internacionalización

La internacionalización ha sido y sigue siendo afortunadamente un objetivo principal de la economía española, y así ha quedado reflejado -tras varios años de relativa timidez en los apoyos públicos de las distintas administraciones- en la más reciente decisión del Consejo de Ministros que da luz verde a un nuevo Plan Estratégico de Internacionalización 2014-2015. A este Plan dedicaremos una sección tan pronto sea firme y definitivo su contenido.

En este nuevo marco de apoyos públicos, lo primero es entender que las formas y modelos de internacionalización han sufrido importantes cambios a lo largo de las dos últimas décadas. La internacionalización que podríamos calificar como «tradicional», basada en el intercambio transfronterizo de bienes, no es ya la única forma de internacionalización. Para muchas empresas este modelo de internacionalización resulta incluso inviable, debido a factores de tamaño o a las características específicas del producto o servicio comercializado por estas últimas. El proceso de globalización ha llevado a muchas empresas a emprender su aventura internacional sin salir de su país de origen ni vender sus productos o servicios a clientes extranjeros. Es a través de su integración en cadenas de valor globales como muchas empresas, también españolas, han emprendido de forma indirecta su aventura internacional, participando en la fabricación de productos y servicios cuyos consumidores finales son chinos, estadounidenses o surafricanos. Sin duda, la medición estadística de estos procesos no es sencilla y por ello es frecuente que las estadísticas tradicionales que se manejan para dar cuenta del grado de internacionalización de una economía no tomen en consideración estas nuevas formas de internacionalización. Conscientes de ello, diversos organismos internacionales, entre ellos la Organización Mundial del Comercio, la OCDE o la UNCTAD han llevado a cabo iniciativas para analizar y tratar de medir el impacto de las cadenas de valor en la internacionalización de las economías. Apoyándose en estos trabajos, Empresa Global ha querido acercar a sus lectores este fenómeno de las cadenas globales de valor en las que participan cada vez más empresas españolas y que están llamadas a desarrollarse en el creciente proceso de globalización en el que está inmerso la economía mundial. Sin duda, las economías de Europa del Este han sido pioneras en este proceso de inserción en las cadenas globales de valor, tras su incorporación en la Unión Europea a mediados de la década de los 2000. La presente edición analiza una de estas economías, Eslovenia, la de menor tamaño, pero la más rica en términos de renta per cápita. Completan este número una interesante entrevista a ICEX-Expansión Exterior, una reflexión sobre las claves a tener en cuenta a la hora de abordar los mercados del África Subsahariana y una aproximación a la contratación internacional, entre otros artículos. Como siempre, confiamos en que sean de interés para nuestros lectores ::

INTERNACIONAL

INFORME PAÍS

Eslovenia: expectativas de recuperación

Situada en Europa Central, entre Austria y Croacia, la república de Eslovenia se configura como una economía diversificada, protagonizada por los sectores de automoción, electrodomésticos, fármacos, servicios financieros y turismo. La eurozona representa el principal destino de sus exportaciones, acaparando el 70% de las mismas. Alemania e Italia son sus principales socios comerciales.

Pag. 3



TEMA DEL MES

Circuitos internacionales de generación de valor

En un mercado global, ampliamente interconectado, los países y las empresas pueden explotar los beneficios de compartir la producción de bienes y servicios en el seno de las cadenas de valor. No obstante, tales beneficios dependerán de cuánto valor se aporte, y exigen contar con un amplio marco regulatorio.

Pag. 8

OBSERVATORIO EXTERIOR

Claves para acceder al mercado de África Subsahariana

José Manuel García-Margallo, ministro de Asuntos Exteriores y de Cooperación, abogó en su reciente visita a la región, con motivo de su participación en XXII Cumbre de la Unión Africana, por una mayor presencia de las empresas españolas en África Subsahariana al tiempo que destacó las oportunidades de negocio existentes en esa región.

Pag. 13

ESCUELA DE COMERCIO EXTERIOR

La «joint venture», la alianza estratégica más utilizada a nivel internacional

La internacionalización de las empresas españolas es uno de los pilares sobre los que se está apoyando la recuperación de la economía.

Pag. 19



EMPRESAS

EXPERIENCIAS DE INTERNACIONALIZACIÓN

«El reto es trabajar juntos para que la exportación sea una forma de negocio continuo»

Iñigo Gil-Casares es Presidente y Consejero Delegado de España Expansión Exterior. Recientemente ha ocupado los cargos de subdirector general de Política Comercial con Europa, Asia y Oceanía, y director general de Economía, Estadística e Innovación Tecnológica, dependiente de la Consejería de Economía y Hacienda de la Comunidad de Madrid.

Pag. 28

GESTIÓN DE RECURSOS HUMANOS

¡MOOC!, abran paso

Desde hace unos pocos meses un nuevo acrónimo se viene imponiendo en el ámbito de la formación de postgrado y universitaria. Los Massive Open Online Courses, o MOOC, cursos on line que se ofrecen de manera gratuita dirigidos a un gran número de participantes y con un alto grado de componente participativo, sobre todo de carácter horizontal, es decir, entre los propios alumnos inscritos.

Pag. 32



GESTIÓN EMPRESARIAL

«Direct Lending», un complemento a la financiación bancaria

La financiación de las empresas en España sigue siendo objeto de análisis a todos los niveles. Las dificultades para potenciar la concesión de crédito en un contexto de reducción de las entidades financieras operativas, y de crecientes exigencias regulatorias, abren la puerta para la entrada en escena de nuevos actores.

Pag. 37



ACTUALIDAD JURÍDICA-FISCAL

Efectos de la futura Ley de desindexación de la economía española

Pag. 41



FINANZAS

FINANZAS PERSONALES

Señales de estabilización en los principales bloques económicos

El año comienza con señales de estabilización pero no de aceleración del crecimiento en los

principales bloques económicos. La combinación de falta de activismo de la política monetaria y la pérdida de pulso de la actividad a nivel global está impidiendo el rebote de las bolsas.

Pag. 24



ESTRATEGIA GLOBAL

Paradojas del iPhone

MAURO GUILLÉN

Pag. 22



MERCADOS FINANCIEROS

China no consigue cambiar su modelo

DAVID CANO

Pag. 26



HOMO OECONOMICUS

Siempre nos quedará la logística, ¿o no?

JOSÉ ANTONIO HERCE

Pag. 35



PASEO GLOBAL

Lamentos empresariales

EMILIO ONTIVEROS

Pag. 43

Eslovenia: expectativas de recuperación

Situada en Europa Central, entre Austria y Croacia, la república de Eslovenia se configura como una economía diversificada con un gran peso de los sectores de automoción, electrodomésticos, fármacos, servicios financieros y turismo. La eurozona representa el principal destino de sus exportaciones, acaparando el 70% de las mismas, siendo Alemania e Italia sus principales socios comerciales. Su población, de casi dos millones de habitantes, cuenta con un PIB per cápita próximo a los 28.000 dólares, lo que le convierte en el país con el PIB per cápita más elevado de Europa Central. En cambio, este pequeño país ve ahora cómo su tasa de paro crece por encima del 12% y su deuda pública se dispara al 60%, dos indicadores que se prevé corregirán su evolución reciente tras el paquete de medidas proyectado por el Gobierno.

Pablo Aumente

La actual Eslovenia data del 25 de junio de 1991, constituida tras un conflicto armado que tuvo como resultado su independencia de Yugoslavia. Por aquella época ya era el país más desarrollado de la federación yugoslava, un posicionamiento que vendría a refrendar tras su adhesión a la Unión Europea (UE) en 2004, su integración en el euro el 1 de enero de 2007, y su adhesión a la OCDE en julio de 2010.

En Eslovenia está instaurada una república parlamentaria, presidida desde diciembre de 2012 por Borut Pahor, que ostenta la jefatura del estado, figura elegida cada cinco años mediante voto popular. Por su parte, la jefatura de gobierno corresponde al primer ministro, que desde febrero de 2013 es asumida por Alenka Bratusek, del partido de centro izquierda *Positive Slovenia* (PS), liderando un gobierno de coalición de cuatro partidos cuyos objetivos pasan por la reestructuración del sector bancario, la reactivación de la economía, la creación de nuevos puestos de trabajo, la mejora de la competitividad y la protección al sector bancario de un rescate internacional. Además, Alenka Bratusek se comprometió a poner fin a las políticas económicas de austeridad e impulsar el crecimiento económico, aspiraciones que comprometen la apremiante necesidad de reducir el



Fachada de la Corte Suprema, Liubliana.

gasto público del país para evitar un rescate de la UE.

EVOLUCIÓN DE LA ECONOMÍA ESLOVENA

La economía eslovena no consiguió reestablecerse tras la crisis de 2009, registrando un crecimiento del PIB del 1,1% en 2010 y 2011. En el año 2012, asimismo, se produce una disminución generalizada de la actividad económica en el país, y la economía eslovena entra en un periodo de recesión en el que el PIB sufrió una contracción del 2,4%. En 2013 el crecimiento del PIB, aunque en terreno negativo, se contrajo a un ritmo más moderado que el año anterior: un 2% según estimaciones de Econo-

COBROS Y PAGOS



SU TIEMPO ES ORO
UNIVIA AGILIZA SU TIEMPO
UNIVIA ES ORO PARA SU NEGOCIO

Univía es ya una herramienta de optimización y mejora en los procesos diarios **reduce costes, tiempos y espacios de trabajo**, además de permitir un seguimiento inmediato de cualquier operación.

Univía, el servicio online de Unicaja, le ofrece un salto de calidad en los dos gestiones más comunes y necesarias de su negocio: **COBROS y PAGOS**.

Algunas de las múltiples herramientas que ofrece

COBROS

- Servicio de Remesas de Recibo (plazo 19)
- Servicio de Cuentas de Débito

PAGOS

- Servicio de Remesas de Transferencia (cuaderno 34)
- Servicio de Emisión de Pagos por cuenta corriente



NOMBRE OFICIAL:

Eslovenia

**SUPERFICIE:** 20.273 km²**CAPITAL:** Liubiana**SITUACIÓN GEOGRÁFICA:** Sur de Europa Central, entre Austria y Croacia**CLIMA:** Clima mediterráneo en la costa; clima continental con veranos cálidos e inviernos fríos en el este**DIVISIONES ADMINISTRATIVAS:** 200 municipalidades y 11 municipalidades urbanas**POBLACIÓN:** 1.992.690 (est. julio 2013)**ESPERANZA DE VIDA:** 77,66 años**SISTEMA POLÍTICO:** República parlamentaria**IDIOMAS:** Esloveno (oficial)**MONEDA:** Euro (EUR)

Fuente: The World Factbook.

PRINCIPALES INDICADORES MACROECONÓMICOS

	2010	2011	2012	2013 (e)	2014 (p)	2015 (p)
Crecimiento real del PIB (%)	1,1	1,1	-2,4	-2,0	-0,9	0,9
Inflación anual (%)	1,8	1,8	2,6	2,0	2,0	2,3
Tasa de desempleo (%)	10,7	11,8	12,0	12,4	12,1	11,3
Balanza por c.c. (mill. US\$)	-66	203	1.491	1.003	934	872
Saldo presupuestario (% PIB)	-5,4	-4,3	-3,2	-5,3	-6,5	-2,8
Deuda Pública Neta (% PIB)	33,5	41,9	47,6	60,0	66,1	69,2

e: estimación; p: previsión

Fuente: Economist Intelligence Unit.

mist Intelligence Unit (EIU). Esta leve mejoría se apoya en el notable crecimiento experimentado por las exportaciones eslovenas, que durante el tercer trimestre del año crecieron a una tasa interanual del 4,9%. Las previsiones de EIU para el año 2014 señalan un tercer año consecutivo de recesión, a pesar de la recuperación que experimenta la zona euro; el ajuste fiscal que ha implicado el rescate del sector bancario esloveno en diciembre de 2013 seguirá pesando sobre el crecimiento económico del país, que retomará la senda positiva en 2015 (+0,9% según previsiones). Una recuperación que se verá favorecida por el incremento de la demanda de los principales socios comerciales de la zona euro y del mercado de los Balcanes.

En materia de precios, la inflación eslovena, tradicionalmente moderada, se aceleró en 2012 para situarse en el 2,8% como consecuencia de los recortes salariales

del sector público y la persistente elevada tasa de desempleo. Las estimaciones de EIU para 2014, sin embargo reflejan una moderación del crecimiento de los precios situando la inflación en el 2%, debido a la disminución de los precios internacionales del petróleo y del consumo de los hogares. Entre 2014 y 2018 se espera, no obstante, que el aumento de la demanda interna ejerza una fuerte presión sobre los precios.

Por su parte, la balanza por cuenta corriente registra un fuerte incremento desde 2012, año en que su saldo se situó en 1.500 millones de dólares (frente a los 200 millones registrados en 2011), representando un 3,3% del PIB. Las previsiones apuntan al mantenimiento del superávit en 2014 y 2015, principalmente por el desempeño superior de las exportaciones con respecto a las importaciones. A partir de 2016, sin embargo, se prevé un cambio de tendencia como consecuencia de la subida en el precio del petróleo y de las materias primas, en combinación con el incremento que experimentarán las importaciones como consecuencia de la recuperación de la demanda doméstica.

La reducción del déficit del sector público tiene un carácter prioritario para Eslovenia, que debe cumplir con las exigencias de la Comisión Europea de limitarlo al 4,9 % y 3,3% del PIB en 2013 y 2014, respectivamente. Sin embargo, las previsiones apuntan a un incremento notable del déficit público, suponiendo el 5,3% del PIB en 2013 y el 6,5% en 2014, como consecuencia del empeoramiento del panorama económico y los costes que lleva aparejada la recapitalización del sector bancario. El gobierno esloveno pretende hacer frente a esta situación incidiendo en los dos principales componentes del déficit público: los sistemas nacionales de salud y de pensiones. Para ello, proyecta un incremento de los impuestos en combinación con una reducción del gasto público, con recortes en el empleo público, los salarios, las prestaciones sociales y las pensiones.

La deuda pública eslovena ha experimentado un aumento en los últimos años; una tendencia que tocará techo con el 69,2% proyectado para 2015 por EIU. Los principales argumentos que justifican este nivel de

COBROS Y PAGOS

SU TIEMPO ES ORO
UNIVIA AGILIZA SU TIEMPO
UNIVIA ES ORO PARA SU NEGOCIO

Inteliges ya una herramienta de optimización y mejora en los procesos diarios **reduce costes, tiempos y espacios de trabajo**, además de permitir un seguimiento inmediato de cualquier operación.

Univia, el servicio online de Unicaja, le ofrece un salto de calidad en las dos gestiones más comunes y necesarias de su negocio: **COBROS y PAGOS**.

Algunas de las múltiples herramientas que ofrece:

COBROS
- Servicio de Remesas de Recibos (pulsando F9)
- Servicio de Cuentas de Banco

PAGOS
- Servicio de Remesas de Transferencias (cuaderno J4)
- Servicio de Emisión de Pagos por cuenta corriente



deuda son los altos costes del endeudamiento que lleva aparejado el rescate bancario. Por tanto, la recapitalización de los bancos del país requerirá una mayor consolidación fiscal que permita reducir el nivel de deuda pública del país, un lastre para el crecimiento económico.

RELACIONES ECONÓMICAS HISPANO-ESLOVENAS

La existencia de un marco regulatorio comercial común, su posicionamiento para servir como puente de acceso a otros mercados de la ex – Yugoslavia (diversas empresas eslovenas actúan como intermediarias de otras occidentales en esa región balcánica), o la existencia de un convenio bilateral para evitar la doble imposición, son algunos de los aspectos que configuran a Eslovenia como un mercado atractivo para las empresas españolas.

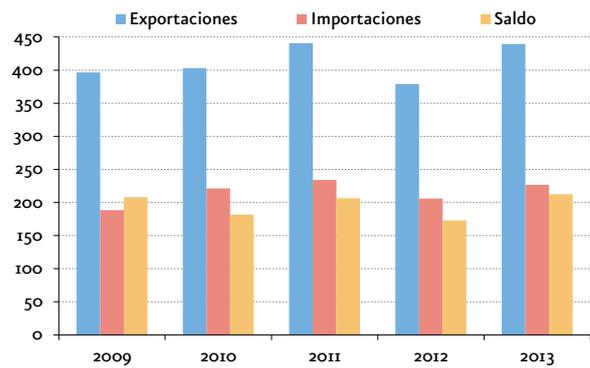
En materia comercial, la balanza hispano-eslovena arrojó un saldo positivo para España de 212,5 millones de euros en 2013, mayor a los 173 millones de superávit registrados en 2012. Este incremento interanual del superávit en la balanza comercial ha sido el resultado de un incremento en las exportaciones (+15,89%) superior al registrado en las importaciones españolas procedentes de Eslovenia (+10,11%) en el año 2013.

Las principales partidas objeto de exportación fueron: combustibles y aceites minerales (25,29% del total); vehículos automóviles y tractores (24,84%); materias plásticas y sus manufacturas (8,15%); máquinas y aparatos mecánicos (7,25%). En sentido inverso, las importaciones españolas procedentes de Eslovenia totalizaron 226,7 millones de euros, que estuvieron protagonizadas por los aparatos y material eléctricos, que aglutinaron el 26,93% del total. Por detrás se sitúan los productos farmacéuticos (10,52%), los vehículos automóviles y tractores (10,34%), el aluminio y sus manufacturas (7,64%) y máquinas y aparatos mecánicos (6,25%).

En materia de inversión, el mercado esloveno ofrece un entorno favorable para la entrada de capital extranjero, siendo prácticamente inexistentes las restricciones a la participación de capital foráneo en

Balanza comercial hispano-eslovena

(millones de euros)



Fuente: elaboración propia a partir de Datacomex.

«RATING» DEUDA SOBERANA - LARGO PLAZO

Calificación - febrero 2014	Moody's	S & P
Eslovenia	Ba1	A-
España	Baa2	BBB-

NOTAS:

Moody's: de menor a mayor riesgo

L.P.: Aaa, Aa (1,2,3), A (1,2,3), Baa (1,2,3), Ba (1,2,3), B (1,2,3), Caa, Ca. C.P.: P-1, P-2, P-3, Not Prime.

S.&P: de menor a mayor riesgo

AAA, AA(+,-), A(+,-), BBB(+,-), BB(+,-), B(+,-), CCC(+,-), CC, C

los distintos sectores de actividad. De hecho, según el Índice de Restricciones Regulatorias a la Inversión Extranjera Directa publicado por la OCDE, Eslovenia es la tercera economía menos restrictiva, por detrás de Portugal y Luxemburgo. Además, mantiene fuertes vínculos con los países de Europa Central y Occidental, que se han intensificado desde su adhesión a la UE. De hecho, las principales inversiones directas realizadas en el país proceden de empresas austriacas, suizas, italianas, alemanas y francesas.

En este contexto, el flujo de inversión bruta en operaciones no «etve» (de tenencia de valores) de España en Eslovenia fue nulo, en línea con lo ocurrido en 2012. En cambio, en 2011 la inversión española alcanzó los 3,48 millones de euros, destinados principalmente al sector de la construcción (99,7%). Por su parte, la inversión directa de Eslovenia en España fue prácticamente

COBROS Y PAGOS



SU TIEMPO ES ORO
UNIVIA AGILIZA SU TIEMPO
UNIVIA ES ORO PARA SU NEGOCIO

Inventes ya una herramienta de optimización y mejora en los procesos diarios **reduce costes, tiempos y espacios de trabajo**, además de permitir un seguimiento inmediato de cualquier operación.

Univía, el servicio online de Unicaja, le ofrece un salto de calidad en las dos gestiones más comunes y necesarias de su negocio: **COBROS y PAGOS**.

Algunas de las múltiples herramientas que ofrece:

COBROS

— Servicio de Permisos de Recibo (pulsando F9)

— Servicio de Cuentas de Banco

PAGOS

— Servicio de Remesas de Transferencias (cuadro J4)

— Servicio de Emisión de Pagos por cuenta corriente



nula en 2013, registrando 1.800 euros, en línea con los 1.500 euros registrados en 2012 y muy por debajo de los 145.000 euros que las empresas eslovenas invirtieron en España en 2011.

ENTORNO DE NEGOCIOS

El entorno de negocios de Eslovenia presenta un clima satisfactorio (Coface otorga la calificación «A2» al entorno de negocios esloveno). Un entorno político estable, la buena relación con los países del entorno y un marco regulatorio armonizado con los principios europeos (en materia de requisitos de homologación de productos), facilitan el desarrollo de la actividad empresarial y comercial en este país de Europa central, que cada vez más, cuenta con un tejido empresarial más diversificado.

El país presenta un nivel moderado de libertad económica, situándose en la posición 74 entre un total de 178 economías, según el Índice 2014 de Libertad Económica, elaborado por *Heritage Foundation*. Su puntuación mejora en comparación con el año 2013, gracias a las mejoras sustanciales producidas en materia de libertad laboral, libertad de empresa y la libertad ante la corrupción. Estas mejoras prevalecen sobre la pérdida de posicionamiento registrada en relación a la libertad fiscal y monetaria. En relación a los 43 países analizados de la región de Europa, Eslovenia ocupa el puesto 34, y su puntuación general supera la media mundial. No obstante, el crecimiento de la libertad económica exige una gestión reforzada de las finanzas públicas, así como la implementación de una profunda reforma institucional: el sistema judicial sigue siendo ineficiente y vulnerable a la interferencia política, y la corrupción sigue siendo un motivo de preocupación.

En cuanto a la facilidad para hacer negocios, Eslovenia ocupa el puesto 33 entre un total de 189 economías consideradas en el informe *Doing Business 2014*, del Banco Mundial. Todas las dimensiones estudiadas en el informe han empeorado en relación al año anterior excepto en materia de pago de impuestos y cumplimiento de contratos, cuyas posiciones han mejorado en el ranking.

El mercado esloveno presenta un elevado poder de consumo, principalmente orientado hacia productos de calidad y diseño. Además, el país se configura como vía de acceso a los mercados de los demás países ex-yugoslavos, dada la activa relación que mantienen las empresas eslovenas con estos países.

OPORTUNIDADES DE INVERSION

Las principales oportunidades comerciales se localizan en los sectores agroalimentario, de bienes de consumo, bienes de equipo y servicios, sobre todo de calidad media-alta. Dentro de los bienes de consumo, existen buenas expectativas de negocio en los sectores hábitat, moda y diseño. En este sentido, el esfuerzo de algunas autoridades locales por mejorar su infraestructura urbana hace que el sector de iluminación y mobiliario urbano sea interesante a medio plazo. La comercialización de bienes de equipo y servicios está dominada por grandes fabricantes alemanes o locales, aunque existen nichos de mercado cuya demanda todavía no está cubierta.

Respecto a las oportunidades de inversión, las infraestructuras de turismo requieren inversores o socios para la construcción de complejos hoteleros, parques acuáticos, campos de golf e instalaciones de esquí. Junto a estos proyectos de infraestructura turística, hay que destacar el sector de la edificación, en el que el Gobierno tiene previsto invertir en torno a 30 millones de euros hasta 2016 en edificios culturales. Las infraestructuras de transporte están experimentando un fuerte impulso por parte del Gobierno, que tiene previsto invertir 115 millones de euros hasta 2017 para la ampliación del aeropuerto de Liubliana, la capital del país. Asimismo, el sector ferroviario contará con 330 millones de euros para la electrificación y rehabilitación del tramo ferroviario.

La inversión en energías renovables también goza de un carácter prioritario para Eslovenia a corto plazo. En junio de 2011 se presentó el borrador del nuevo «Plan Energético Nacional», en el que además de establecer nuevos proyectos de desarrollo de la red de dis-

COBROS Y PAGOS



OPTIMICE SUS PROCESOS FINANCIEROS A TRAVÉS DE UNIVIA

SU TIEMPO ES ORO
UNIVIA AGILIZA SU TIEMPO
UNIVIA ES ORO PARA SU NEGOCIO

Interviv es ya una herramienta de optimización y mejora en los procesos diarios **reduce costes, tiempos y espacios de trabajo**, además de permitir un seguimiento inmediato de cualquier operación.

Univía, el servicio online de Unicaja, le ofrece un salto de calidad en las dos gestiones más comunes y necesarias de su negocio: **COBROS y PAGOS**.

Algunas de las múltiples herramientas que ofrece:

COBROS

- Servicio de Remesas de Recibos (pulsando F9)
- Servicio de Cuentas de Débito

PAGOS

- Servicio de Remesas de Transferencias (cuadro J4)
- Servicio de Emisión de Pagos por cuenta corriente

tribución eléctrica, se incluían catorce zonas destinadas a la ubicación de parques eólicos y unos objetivos de incremento de la contribución de las energías renovables al consumo energético final del 25% hasta 2020, y del 30% hasta 2030. Además, en línea con la directiva de la UE sobre reciclaje de residuos, Eslovenia tendrá que modernizar su infraestructura en materia medioambiental, que se estima supondrá inversiones de entre 700 y 800 millones de euros. Por último, cabe indicar que los Ayuntamientos del país están incrementando su inversión en sistemas de abastecimiento de

agua y alcantarillado, financiados parcialmente por el Fondo Europeo de Cohesión.

En definitiva, el elevado poder de consumo unido al interés por los productos de calidad y diseño convierten a Eslovenia en un país atractivo para las empresas españolas, que además podrán beneficiarse del posicionamiento estratégico que disfruta como puente de acceso a los demás países de la antigua Yugoslavia. Ello permitirá ampliar el mercado objetivo, ya que el reducido tamaño del país limita el número de potenciales clientes a dos millones de habitantes ::

PRINCIPALES CAPÍTULO IMPORTADOS POR ESPAÑA A ESLOVENIA (2013)

Cap.	Productos	Miles euros	% Total
85	Aparatos y material eléctricos	61.046,00	26,93
30	Productos farmacéuticos	23.859,47	10,52
87	Vehículos automóviles; tractores	23.446,83	10,34
76	Aluminio y sus manufacturas	16.906,31	7,46
84	Máquinas y aparatos mecánicos	14.166,22	6,25
40	Caucho y sus manufacturas	12.676,18	5,59
72	Fundición, hierro y acero	11.701,51	5,16
48	Papel, cartón; sus manufacturas	7.474,09	3,30
33	Aceites esenciales; perfumes	6.402,79	2,82
94	Muebles, sillas, lámparas	5.975,74	2,64
	Subtotal	183.655,14	81,0
	Total importaciones	226.710,06	100,00

Fuente: ESTACOM y elaboración propia.

PRINCIPALES CAPÍTULO EXPORTADOS POR ESPAÑA A ESLOVENIA (2013)

Cap.	Productos	Miles euros	% Total
27	Combustibles, aceites minerales	111.080,85	25,29
87	Vehículos automóviles; tractores	109.125,93	24,84
39	Mat. plásticas; sus manufacturas.	35.792,98	8,15
84	Máquinas y aparatos mecánicos	31.849,30	7,25
85	Aparatos y material eléctricos	15.660,71	3,57
8	Frutas /frutos, s/ conservar	15.279,66	3,48
62	Prendas de vestir, no de punto	12.221,31	2,78
61	Prendas de vestir, de punto	10.525,37	2,40
30	Productos farmacéuticos	9.262,66	2,11
29	Productos químicos orgánicos	8.693,83	1,98
	Subtotal	359.492,58	81,84
	Total exportaciones	439.261,34	100,00

Fuente: ESTACOM y elaboración propia.

COBROS Y PAGOS



OPTIMICE SUS PROCESOS FINANCIEROS A TRAVÉS DE UNIVIA

SU TIEMPO ES ORO

UNIVIA AGILIZA SU TIEMPO

UNIVIA ES ORO PARA SU NEGOCIO

Univía es ya una herramienta de optimización y mejora en los procesos diarios **reduce costes, tiempos y espacios de trabajo**, además de permitir un seguimiento inmediato de cualquier operación.

Univía, el servicio online de Unicaja, le ofrece un salto de calidad en las dos gestiones más comunes y necesarias de su negocio: **COBROS y PAGOS**.

Algunas de las múltiples herramientas que ofrece:

COBROS

- Servicio de Remesas de Recibo (pueden ir)
- Servicio de Cuentas de Débito

PAGOS

- Servicio de Remesas de Transferencia (cuaderno 34)
- Servicio de Emisión de Registros por cuenta corriente



Circuitos internacionales de generación de valor

En un mercado global, ampliamente interconectado, los países y las empresas pueden explotar los beneficios de compartir la producción de bienes y servicios en el seno de las cadenas de valor. No obstante, tales beneficios dependerán de cuánto valor se aporte, y exigen contar con un amplio marco regulatorio que tenga en cuenta la realidad dibujada por las cadenas globales de valor.

Ana Domínguez

Los bienes intermedios, aquellos utilizados para producir otros bienes y servicios, representan más del 65% de las mercancías y del 70% de los servicios comercializados a escala global. La producción y los flujos comerciales mundiales se configuran, de forma creciente, en torno a las cadenas globales de valor (CGV). No en vano, estas cadenas se dibujan como figuras destacadas en el mapa económico mundial, haciendo partícipes tanto a economías avanzadas como a aquellas en desarrollo. Así, si indagamos en el origen de distintos bienes que utilizamos en nuestro día a día, como el teléfono móvil o el automóvil, podemos descubrir una notable fragmentación geográfica en sus procesos de producción y distribución (desde la concepción del producto hasta la puesta a disposición del cliente final), llevados a cabo en distintos países. Cada uno de los cuales añade valor al producto, a lo largo de la cadena.

Esta fragmentación internacional de los procesos productivos permite la obtención de importantes ganancias en términos de competitividad y eficiencia. Los avances tecnológicos y las nuevas soluciones de comunicación, las estructuras de costes, las posi-



fisStock/Thinkstock.

bilidades de acceso a recursos y mercados, así como las reformas de políticas comerciales, han facilitado tal fragmentación, respondiendo a las ventajas comparativas de los diferentes territorios en función de la disponibilidad de recursos -materiales y humanos- a un coste y calidad competitivos.

INTEGRACIÓN EN CADENAS GLOBALES DE VALOR

Las cadenas globales de valor involucran a distintos países, fortaleciendo las interconexiones entre

TESORERÍA EMPRESAS



SI SU EMPRESA FUNCIONA COMO UN RELOJ, OBTIENE MÁS RENDIMIENTO

RENTABILIDAD PARA SUS PUNTAS DE TESORERÍA CON DISPONIBILIDAD INMEDIATA

Disponible en un segundo cuando se necesita el dinero para cubrir las necesidades. Dependiendo de la necesidad, de inversión o de corto plazo de liquidez, se ofrece la mejor opción de rentabilidad, con total seguridad y disponibilidad.

DEPÓSITO ÁGIL

- Desde solo 6.000,00 €
- Usted elige y dispone de plazos de inversión entre 1 y 30 días
- 100% del capital invertido garantizado
- Sin comisión de cancelación
- Con tipos de interés muy atractivos, variables en función del plazo

UNIFOND DINERO, FI

- Inversión mínima: 170,00 €, con aportaciones posteriores sin límite
- Sin comisiones de ningún tipo por suscripción o reembolso
- Disponibilidad inmediata



los mismos e impulsado los flujos comerciales y de inversión entre ellos. Esto, lógicamente, tiene sus riesgos, ya que proveedores y compradores de bienes intermedios son más dependientes entre sí y, por tanto, más vulnerables en sus relaciones de aprovisionamiento, de tal forma que las cadenas de valor también son susceptibles de ejercer de transmisores de desequilibrios macroeconómicos.

Sin embargo, los países que están integrados en CGV, por ejemplo, sufren en menor medida que aquellos que no lo están ante apreciaciones del tipo de cambio de sus divisas, ya que a pesar de que se vean perjudicadas sus exportaciones (encajecimiento), el coste de los bienes intermedios que han de importar será menor⁴.

La participación en CGV y la utilización de esquemas de producción fragmentada permite además alcanzar mayores niveles de eficiencia en términos de costes totales de fabricación, al aprovechar las ventajas comparativas de los distintos países que intervienen. En este sentido, cabe indicar que los países buscan especializarse en funciones concretas (I+D, operaciones, etc.), más que en industrias completas específicas.

Lo anterior será cierto siempre que no existan barreras comerciales significativas (tanto arancelarias, como burocráticas y administrativas, o de cualquier otra índole) que encarezcan las transacciones internacionales. De hecho, como se señala en el informe sobre las «Implicaciones de las Cadenas globales de valor para el Comercio, la Inversión, el Desarrollo y el Empleo», conducido por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), la Organización Mundial del Comercio (OMC) y la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), las cadenas globales de valor dependen de la apertura de los mercados.

Para impulsar la integración económica y la erosión de las barreras, la oportunidad de los países de integrarse en las CGV es ciertamente decisiva,

aunque como sostiene la OCDE, el beneficio obtenido por un país dependerá de la cantidad de valor que cree en la cadena. Asimismo, los potenciales incrementos de productividad e incorporación de actividades de mayor valor añadido por parte de las empresas, dependerá de las características de las CGV en las que operan, de las relaciones de poder y gobierno dentro de la cadena y, como no puede ser de otra manera, del clima de negocios e institucional de los países en los que ejercen sus actividades.

VALOR AÑADIDO DE LAS EXPORTACIONES

Los países generan tanto valor añadido en sus mercados domésticos como en el exterior a través de las exportaciones y, dada la existencia de CGV, cuando se trata de medir el desempeño internacional de una economía, puede ocurrir que las cuotas de exportación en términos brutos no sean tan representativas. Por el contrario, teniendo en cuenta la fragmentación o dispersión de las actividades de producción y la distribución heterogénea de valor a lo largo de las cadenas, las cuotas de exportación en términos de valor añadido aportan más exactitud a la hora de determinar la competitividad de un país en el conjunto de la economía mundial.

Los datos sobre el valor añadido de las exportaciones muestran que, como recoge la UNCTAD en un reciente informe -«Global Value Chains and Development. Investment and Value Added Trade in the Global Economy»- en torno a un 28% de la cifra de exportaciones mundiales (en términos brutos) corresponde a valor añadido importado para la producción de bienes y servicios que son posteriormente exportados. Ello genera un doble cómputo, que ha de tenerse en cuenta en el análisis de la capacidad competitiva de los países.

De cara a conocer la participación de un país en las CGV² se puede emplear como indicador el porcentaje de las exportaciones del país que for-

TESORERÍA EMPRESAS



**SI SU EMPRESA
FUNCIONA
COMO UN RELOJ,
OBTENGA MÁS
RENDIMIENTO**

RENTABILIDAD PARA
SUS PUNTAS DE TESORERÍA CON
DISPONIBILIDAD INMEDIATA

Disponible en un segundo cuando se realiza el pago de este producto a través de la banca online. Dependiendo de la modalidad de inversión y del plazo de inversión, se aplicará una comisión de contratación, con una liquidez y disponibilidad.

DEPÓSITO ÁGIL

- Desde solo 6.000,00 €
- Usted elige y dispone de plazos de inversión entre 1 y 30 días
- 100% del capital invertido garantizado
- Sin comisión de cancelación
- Con tipos de interés muy atractivos, variables en función del plazo

UNIFOND DINERO, FI

- Inversión mínima: 170,00 €, con aportaciones posteriores sin límite
- Sin comisiones de ningún tipo por suscripción o reembolso
- Disponibilidad inmediata



man parte de cadenas globales de valor, con un doble componente: *upstream*, relativo a los inputs extranjeros, el valor añadido incorporado a las exportaciones del país; y *downstream*, de los inputs del país, el valor añadido por el país y contenido en las exportaciones de países terceros.

EL ROL DE LOS SERVICIOS

Las cadenas globales de valor, como ya se ha indicado, abarcan todo el espectro de actividades necesarias para la obtención de productos y servicios que recibe el consumidor final, y es posible identificarlas en multitud de ámbitos, desde la agroindustria y la producción de maquinaria eléctrica, hasta los servicios empresariales y financieros; aunque su configuración difiere en función del sector de actividad (por ejemplo, para la producción de equipos electrónicos y de transporte generalmente nos encontramos con cadenas de valor más amplias y sofisticadas que el caso de los servicios a empresas).

Los servicios han venido adquiriendo un rol más importante en las cadenas de valor para la producción de bienes. Las ventas al exterior de productos manufacturados incorporan un relevan-

te valor añadido aportado desde el ámbito de los servicios (empresariales, de logística y comunicaciones, etc.) que, en última instancia, contribuyen a la mayor eficiencia operativa de dichas cadenas.

La importancia de los servicios en las CGV también queda reflejada en el hecho de que un 46% del valor aportado por partidas intermedias integradas en las exportaciones finales, corresponde a servicios, mientras que en las exportaciones mundiales (en términos brutos) los servicios sólo representan en torno a un 20% del total.

PERFIL GEOGRÁFICO

Europa presenta un elevado nivel de integración en las CGV, equiparable o incluso superior al asiático. En general, las grandes economías de la OCDE producen internamente una parte importante de los bienes intermedios que precisan, mientras que aquellas otras de menor tamaño y mayor tasa de apertura exterior dependen mucho más de otros mercados para este tipo de abastecimiento³.

A su vez, existe una participación creciente de los países en desarrollo en las CGV, aunque en el caso de las regiones de África y América Latina (con excepciones, como los casos de México y Chile) todavía no están demasiado integradas en estas cadenas. Economías en desarrollo asiáticas y otras en transición europeas presentan un gran dinamismo en términos de intercambios comerciales a través de cadenas de valor⁴. La participación en estas cadenas además tiende a ser más relevante (también la cuota de exportación en términos de valor añadido) en aquellos países con un importante peso de la inversión extranjera directa en relación con el tamaño de su economía, debido a las redes de suministros conformadas por las empresas multinacionales inversoras. Estas cadenas de valor configuradas en torno a multinacionales responden por aproximadamente el 80% del co-

VALOR AÑADIDO DOMÉSTICO EN EL COMERCIO 2010

Región	% del PIB
Global	22
Economías avanzadas	18
UE	26
EEUU	12
Japón	13
Economías en transición	30
Economías en desarrollo	28
África	30
Asia	25
Este y sudeste asiático	24
Sur de Asia	18
Asia occidental	37
América Latina y Caribe	16
Centroamérica	22
Caribe	27
Sudamérica	14

Fuente: UNCTAD.

TESORERÍA EMPRESAS



**SI SU EMPRESA
FUNCIONA
COMO UN RELOJ,
OBTIENE MÁS
RENDIMIENTO**

RENTABILIDAD PARA
SUS PUNTAS DE TESORERÍA CON
DISPONIBILIDAD INMEDIATA

Disponible en un segundo cuando se está
de viaje para ir a las reuniones.
Deposita los fondos de inversión a corto
plazo de - empresa o personal para mejorar
de rentabilidad con total seguridad y
disponibilidad.

DEPÓSITO ÁGIL

- Desde solo 6.000,00 €
- Usted elige y dispone de plazos de inversión entre 1 y 30 días
- 100% del capital invertido garantizado
- Sin comisión de cancelación
- Con tipos de interés muy atractivos, variables en función del plazo

UNIFOND DINERO, FI

- Inversión mínima: 170,00 €, con aportaciones posteriores sin límite
- Sin comisiones de ningún tipo por suscripción o reembolso
- Disponibilidad inmediata



mercado mundial; aunque la contribución de las empresas locales también se estima muy significativa (40% - 50% del valor añadido de las exportaciones), de acuerdo con la UNCTAD.

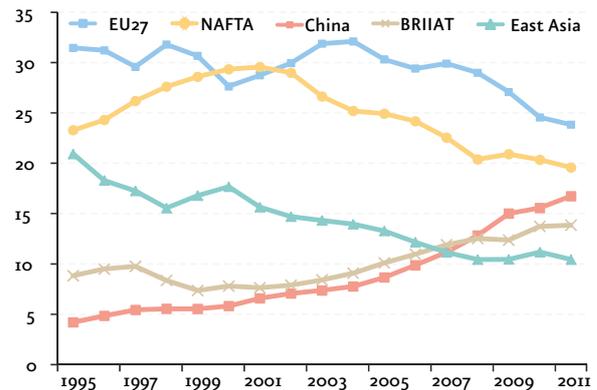
Según esta instancia de Naciones Unidas, parece existir una correlación positiva entre la participación en las CGV y la tasa de crecimiento del PIB per cápita, pudiendo ésta situarse en torno a un 2% por encima de la media en aquellos países que han experimentado un aumento más rápido de su tasa de participación en cadenas de valor. También en términos de empleo se producen efectos positivos de la pertenencia de las economías en desarrollo a CGV. Aunque estos países alberguen actividades que requieran mano de obra escasamente cualificada y aporten poco valor añadido, los puestos de trabajo generados pueden suponer una contribución muy positiva y abrir las puertas a una progresiva aportación de valor en el proceso de desarrollo de nuevas capacidades productivas.

INTEGRACIÓN DE ESPAÑA EN LAS CGV

España participa en las cadenas globales de valor, tanto en lo relativo al componente *upstream* como *downstream*. Si bien, dicha participación es inferior a la de otros muchos países europeos como son los casos de Alemania y Francia. Nuestras exportaciones e importaciones «intermedias» destinadas a la producción de otras mercancías representan el 42% del total exportado (en términos brutos), según datos de la OCDE⁵.

Es fundamentalmente en el seno de la Unión Europea donde España ha forjado esos vínculos e interacciones comerciales insertadas en CGV. Las ventas españolas destinadas a la UE se sitúan en los tramos altos de la cadena de valor, mientras que las dirigidas a los mercados asiáticos y del NAFTA (México, Estados Unidos y Canadá) se ubican en un nivel medio⁶. Si bien, la concentración de las exportaciones españolas en el mercado co-

Evolución de las cuotas regionales de valor añadido en las CGV de manufacturas (% , 2011)



Nota: la región de BRIIAT agrupa a Brasil, Rusia, India, Indonesia, Australia y Turquía; y en Asia Oriental se incluyen Corea del Sur, Japón y Taiwán.

Fuente: Timmer, M. P.; Los, B.; Stehrer, R.; y de Vries, G. (2013). «Fragmentation, Income and Jobs. An Analysis of European Competitiveness». BCE.

munitario es ligeramente inferior en valor añadido (60% en 2009) que en términos brutos (69%)⁷ y, ocurre lo contrario en el caso del NAFTA (10% frente a 6%) y de la ASEAN (Asociación de Naciones del Sudeste Asiático, con un 2% frente a 0,8%).

En torno al 75% de las exportaciones españolas de bienes y servicios finales corresponden a valor añadido creado en el mercado doméstico.

La cuota de exportación de España (en el mundo) en términos de valor añadido es, no obstante, prácticamente idéntica a la de en términos brutos (alrededor del 2,4% de las exportaciones mundiales de 2009, OCDE). Una similitud que es patente en el caso de las manufacturas pero no así en los servicios, que presentan una mayor cuota de exportación en valor añadido, reflejando un superior contenido doméstico (sobre todo directo, dentro de la industria). Además, el valor añadido de servicios (especialmente los de distribución y empresariales y, en menor medida, los de transporte, telecomunicaciones y financieros) representa más de un tercio del valor de las exportaciones españolas de bienes, en las que el peso de los servicios ha aumentado notablemente

TESORERÍA EMPRESAS



SI SU EMPRESA FUNCIONA COMO UN RELOJ, OBTIENE MÁS RENDIMIENTO

RENTABILIDAD PARA SUS PUNTAS DE TESORERÍA CON DISPONIBILIDAD INMEDIATA

Disponible en un segundo cuando se está al tanto de sus plazos de inversión. Dependiendo de los plazos de inversión se aplica un tipo de interés superior para plazos de inversión superiores a los plazos de inversión inferiores. Consulte los términos y condiciones.

DEPÓSITO ÁGIL

- Desde solo 6.000,00 €
- Usted elige y dispone de plazos de inversión entre 1 y 30 días
- 100% del capital invertido garantizado
- Sin comisión de cancelación
- Con tipos de interés muy atractivos, variables en función del plazo

UNIFOND DINERO, FI

- Inversión mínima: 170,00 €, con aportaciones posteriores sin límite
- Sin comisiones de ningún tipo por suscripción o reembolso
- Disponibilidad inmediata



en los últimos quince años, hasta 2009 (último dato disponible).

Los datos de la OCDE revelan asimismo que España participa activamente en las CGV asociadas a las industrias química y de equipos de transporte así como a los servicios empresariales, de transportes y de telecomunicaciones y en menor medida a los sectores de alimentación, textil, metales básicos, maquinaria y equipamiento eléctrico.

UN MARCO REGULATORIO PROPICIO

Como ya se apuntaba, la apertura de los mercados es clave para posibilitar las múltiples transacciones comerciales e inversiones en las actividades dentro de las cadenas globales de valor. De hecho, una inserción más limitada en las CGV responde en muchos casos (principalmente en los países menos desarrollados) a la existencia de barreras comerciales significativas. Por ello, lo que se busca es atenuar al máximo estas barreras, para facilitar el acceso a los mercados, reducir los costes, respaldar la competitividad empresarial, y favorecer el crecimiento y desarrollo de los mercados. Pero además,

las CGV necesitan complementarse con marcos regulatorios adecuados, como recoge el informe conjunto de la OCDE, la OMC y la UNCTAD. Unas políticas de comercio e inversiones transparentes, aperturistas y estables son necesarias, pero no suficientes para el aprovechamiento generalizado de las bondades derivadas de las CGV.

Las políticas y negociaciones deben procurar la maximización de las ganancias de una producción fragmentada geográficamente. Hoekman enfatiza en la naturaleza regulatoria de las políticas que encarecen las transacciones comerciales internacionales (existencia de diversas normas que generan duplicidades en costes para las empresas) y reclama un enfoque integral en la concepción de los acuerdos comerciales, que tenga en cuenta todos los aspectos que repercuten en el funcionamiento de las cadenas de suministro.

Asimismo, Hoekman estima que para la identificación de soluciones hay que contar inexorablemente con la participación directa de las empresas, que son las que mejor comprenden el funcionamiento de las cadenas de valor ::

¹ «The future of global value chains in Asia». Presentación de Alicia García Herrero en el OECD Development Centre. Enero 2014.

² OCDE (2013). «Interconnected Economies: Benefiting from Global Value Chains».

³ Backer, K. D. and S. Miroudot (2013), «Mapping Global Value Chains», OECD Trade Policy Papers, No. 159, OECD.

⁴ Bernard Hoekman (2013). «Añadir valor». Revista «Finanzas y Desarrollo», diciembre 2013. FMI..

⁵ Base de datos de comercio en valor añadido (TiVA, por sus siglas en inglés).

⁶ Basco, S.; Hauber, P.; y Aspachs, O. (2014). «España y México: dos socios comerciales con un futuro esperanzador». Dossier: Panorama México.

⁷ Bonet, A. (2014). «El comercio español en valor añadido: la cara oculta del sector exterior». Real Instituto Elcano. ARI 1/2014 - 9/1/2014.

TESORERÍA EMPRESAS



SI SU EMPRESA FUNCIONA COMO UN RELOJ, OBTIENE MÁS RENDIMIENTO

RENTABILIDAD PARA SUS PUNTAS DE TESORERÍA CON DISPONIBILIDAD INMEDIATA

Disponible en un segundo cuando se necesita el dinero gracias a sus facilidades. Dependiendo de la modalidad de inversión se cuenta plazo de inversión superior, para algunos de los productos, con total liquidez y disponibilidad.

DEPÓSITO ÁGIL

- Desde solo 6.000,00 €
- Usted elige y dispone de plazos de inversión entre 1 y 30 días
- 100% del capital invertido garantizado
- Sin comisión de cancelación
- Con tipos de interés muy atractivos, variables en función del plazo

UNIFOND DINERO, FI

- Inversión mínima: 170,00 €, con aportaciones posteriores sin límite
- Sin comisiones de ningún tipo por suscripción o reembolso
- Disponibilidad inmediata



Claves para acceder al mercado de África Subsahariana

José Manuel García-Margallo, ministro de Asuntos Exteriores y de Cooperación, abogó en su reciente visita a la región, con motivo de su participación en XXII Cumbre de la Unión Africana, por una mayor presencia de las empresas españolas en África Subsahariana al tiempo que destacó las oportunidades de negocio existentes en esa región. Lo primero que conviene destacar es que debido a la complejidad y, para muchos, desconocimiento de los mercados en los países al sur del Sáhara, existen al menos dos cualidades importantes que han de tener aquellos que deseen emprender negocios en África Subsahariana: la paciencia y la capacidad de compromiso.

Área Internacional de Afi

Los desafíos que entraña la entrada y operativa en el mercado subsahariano son notables, y seguramente los beneficios o retornos de las inversiones acometidas no se producirán de forma inmediata. No son mercados susceptibles de ser abordados durante un corto espacio de tiempo para obtener un lucro rápido, ya que los resultados esperados no tienden a cosecharse con tanta inmediatez como puede ocurrir en otras regiones. De hecho, son muchos los que opinan que para tener éxito en África Subsahariana es necesario realizar una apuesta a largo plazo. Por tanto, las empresas han de diseñar adecuadamente su estrategia de internacionalización hacia aquellos países en los que hayan identificado oportunidades de negocio que resulte de su interés.

En general, es recomendable seguir una estrategia de entrada pausada y progresiva, de modo que permita familiarizarse con las características propias y particularidades de la operativa comercial en destino. Aquellas estrategias que contemplen la reproducción exacta de la actividad desarrollada en el mercado de origen de la empresa difícilmente reportarán buenos resultados en África Subsahariana. Aquí será necesario que la organización valore si su oferta se adecua a las características del consumidor subsahariano. Habrá empresas que tendrán que adaptar sus carteras de productos para poder aprovechar las oportunidades identificadas en la base de la pirámide. Otras incluso tendrán que determinar



Vista de los rascacielos en Johannesburgo, Sudafrica.

si tienen capacidad de desarrollar, de forma económicamente viable, un producto que se adapte al poder adquisitivo existente en su mercado objetivo.

En cualquier caso, las empresas que deseen abordar estos mercados tendrán que estar preparadas para sortear diversos problemas, desde las fluctuaciones del tipo de cambio, pasando por las dificultades que entrañan unas infraestructuras de transporte con importantes carencias, hasta las falsificaciones, que presionan a la baja los precios de los productos de marca. Para algunas empresas, como aquellas que puedan depender de un sistema de logística fiable, el entorno operativo puede resultar incluso un reto mayor.

Como ocurre, en mayor o menor medida, en la mayoría de los mercados emergentes, los riesgos operati-

SEGUROS PARA EMPRESAS



**CUBRA
CASI
TODOS SUS
IMPREVISTOS**

**¿Quién no ha
derramado alguna vez
el café sobre la mesa?**

Porvenir como ese será lo único por lo que tendrás que preocuparte desde ahora, porque Unicaja te ofrece una amplia gama de Seguros para Empresas que cubren los posibles imprevistos que pueden sucederle en el desarrollo de su actividad profesional.

- SEGUROS DE DAÑOS
- SEGUROS PERSONALES
- SEGUROS DE RESPONSABILIDAD CIVIL
- SEGUROS DE CRÉDITO



vos y de inversión en África Subsahariana son elevados. Los principales riesgos que han de tener en cuenta las empresas que desean entrar en los mercados de África Subsahariana se refieren tanto al riesgo político y extraordinario (al que también se hace referencia con la denominación de «Acts of God», al venir originado por la posibilidad de que se produzcan catástrofes naturales), como al comercial. Además está presente el riesgo de tipo de cambio, pues las economías subsaharianas se caracterizan en este sentido por la falta de orden en sus regímenes cambiarios.

RIESGO POLÍTICO

En cuanto al riesgo político, asociado al nivel de estabilidad política del país en cuestión y del grado de desarrollo de sus instituciones, hay que reconocer que, en las últimas dos décadas, muchos de los países africanos han experimentado importantes avances. A pesar de la existencia de conflictos –incluidos bélicos– y entornos políticos inestables, no es ésta sin embargo una situación que afecte a la mayoría de los países subsaharianos.

Más allá del riesgo soberano, la mayoría de países de África Subsahariana, entre los que se encuentran Angola, Mauritania y Nigeria, países a los que venimos prestándole atención especial desde hace unos años, presentan un entorno de negocios complicado, con una calificación de su clima de negocios de nivel D (el más bajo), según la agencia de calificación de riesgo Coface. Son éstos países en los que la información financiera de

las empresas es poco accesible y cuando lo es, resulta por lo general escasamente fiable. Las transacciones entre empresas pueden resultar difíciles de gestionar en un entorno de riesgo. Además, su marco institucional presenta deficiencias severas y su sistema legal hace que el cobro de deudas pendientes pueda ser muy impredecible. La corrupción, la inseguridad jurídica, y la interferencia del poder público en la aplicación de las decisiones de los tribunales, son algunos de los factores que configuran climas de negocios con signos claros de fragilidad. Mozambique ha mejorado su situación en los últimos años, pasando del nivel D al C, mientras que Senegal y Cabo Verde mantienen su calificación B de forma relativamente estable.

Entre los contados países subsaharianos con una calificación de Coface representativa de un entorno de negocios relativamente bueno (nivel A3) o aceptable (A4) se encuentran los siguientes: Sudáfrica (A3), cuyo entorno empresarial es de los más eficientes dentro de los países emergentes, y Namibia (A4), con buenas infraestructuras de transporte y un sistema bancario robusto, entre otras fortalezas, aunque también conviven puntos débiles como la falta de mano de obra cualificada. En éstos, no obstante, la información financiera de las empresas no siempre está disponible, el cobro de deudas puede generar dificultades y el marco institucional presenta deficiencias, a la vez que las transacciones entre empresas pueden sufrir dificultades ocasionales o incluso con recurrencia.

ÍNDICE DE LIBERTAD DE NEGOCIOS Y COMERCIO, Y RATING (2014)

	Libertad negocios		Libertad comercio	Libertad económica	Rating
	2014	Índice	Índice	Ranking *	Entorno de negocios
Namibia		64,6	82,9	94	A4
Sudáfrica		74,5	76,1	75	A3
Cabo Verde		64,6	66,9	60	B
Senegal		47,5	73,2	125	B
Mozambique		65,2	75,5	128	C
Nigeria		48,0	63,8	129	D
Mauritania		38,0	69,0	134	D
Guinea Ecuatorial		43,4	53,8	168	–
Angola		47,5	70,1	160	D

* Sobre un total de 178.

Fuente: Heritage Foundation y Coface.

Evolución desde 2010: peor (rojo); mejor (verde).

SEGUROS PARA EMPRESAS



CUBRA
CASI
TODOS SUS
IMPREVISTOS

¿Quién no ha
derramado alguna vez
el café sobre la mesa?

Personas como ese serán lo único por lo que tendrás que preocuparte desde ahora, porque Unicaja le ofrece una amplia gama de Seguros para Empresas que cubren los posibles imprevistos que pueden sucederle en el desarrollo de su actividad profesional

- SEGUROS DE DAÑOS
- SEGUROS PERSONALES
- SEGUROS DE RESPONSABILIDAD CIVIL
- SEGUROS DE CRÉDITO



Actualmente, para operaciones a corto plazo, tanto comerciales como de inversión, la Compañía Española de Seguro de Crédito a la Exportación, CESCE, a través de una amplia tipología de pólizas, ofrece cobertura abierta sin restricciones para Angola, Cabo Verde, Mauritania, Mozambique, Namibia, Nigeria, Senegal y Sudáfrica; mientras que las operaciones con el mercado ecuatoguineano son analizadas caso por caso por la Compañía. En las operaciones a más largo plazo, en general, CESCE limita la cobertura, y en la mayoría de los casos la condiciona a un análisis previo de la operación (excepto de nuevo en Guinea Ecuatorial, país al que no ofrece cobertura para operaciones a medio y largo plazo).

BARRERAS COMERCIALES

Desde principios de los años ochenta del siglo pasado diversos países de África Subsahariana han abordado procesos de liberalización comercial, abriendo sus mercados a empresas extranjeras. En las dos últimas décadas, la región casi ha triplicado sus ventas exteriores y ha diversificado sus socios comerciales de forma considerable.

No obstante, indicadores tan relevantes como los costes (en términos de precio por contenedor), el tiempo y la documentación necesarios para exportar e importar desde África Subsahariana todavía superan la media de la OCDE. En la última clasificación de países

elaborada por el Banco Mundial (Informe Doing Business 2014), en cuanto a la facilidad para comercializar con el exterior, solamente ocho economías de África Subsahariana (Sudáfrica y Namibia entre ellas) se sitúan entre las cien primeras sobre un total de 183.

Más allá de los obstáculos en la operativa comercial derivados de las deficiencias en materia de logística y de gestión portuaria existentes en diversos países subsaharianos, generadores éstos de retrasos en los despachos aduaneros de las mercancías, las empresas pueden enfrentar también barreras arancelarias.

Dichas barreras pueden consistir en la aplicación de elevados aranceles para muchos de los productos, incluso en la existencia de crestas arancelarias, de impuestos especiales para ciertos bienes, como ocurre por ejemplo en Mozambique con automóviles, bebidas alcohólicas y bienes de lujo, entre otros. También pueden estar vinculados a los derechos aduaneros para la importación de determinados productos cuya producción nacional se quiere proteger. Ello puede llevar asimismo a suspensiones temporales de la importación de estos bienes (como ocurrió hace unos años con las cebollas en el mercado senegalés) o a aumentos temporales de los aranceles y tasas coyunturales a la importación (por ejemplo en Cabo Verde existe una tasa ecológica aplicada a los envases y embalajes no biodegradables, de metal vidrio o plástico, de productos importados).

Por otra parte, la falta de transparencia en los procedimientos aduaneros, la aplicación en ocasiones discrecional de determinadas disposiciones, la escasa agilidad en las tramitaciones públicas, la falta de capacidad institucional, también suponen una traba por ser generadores de incertidumbre y falta de seguridad jurídica en los intercambios comerciales. En países como Nigeria, se producen frecuentes cambios en dichos procedimientos aduaneros y, sistemas judiciales como el senegalés, no dan una respuesta rápida a las reclamaciones comerciales, restringiendo la operativa de comercio.

Las empresas deberán hacer frente asimismo a ciertas barreras técnicas. En este sentido, deben verifi-

CALIFICACIÓN DE LA SITUACIÓN POLÍTICA Y TIPO DE COBERTURA DE RIESGOS DE CESCE

	Situación política	Cobertura de CESCE
Angola	Relativamente estable	C/p: abierta, sin restricciones M/p, L/p: abierta, con restricciones cuantitativas (techo a asunción riesgos)
Cabo Verde	Estable	C/p: abierta, sin restricciones M/p, L/p: consultar
Guinea Ecuatorial	Relativamente estable	C/p: análisis caso por caso M/p, L/p: cerrada
Mauritania	Relativamente estable	C/p: abierta, sin restricciones M/p, L/p: análisis caso por caso (para cliente privado)
Mozambique	Relativamente estable	C/p: abierta, sin restricciones M/p, L/p: análisis caso por caso
Namibia	Estable	C/p: abierta, sin restricciones M/p, L/p: análisis caso por caso
Nigeria	Relativamente estable	C/p: abierta, sin restricciones M/p, L/p: análisis caso por caso
Senegal	Estable	C/p: abierta, sin restricciones M/p, L/p: análisis caso por caso
Sudáfrica	Relativamente estable	C/p, M/p y L/P: abierta, sin restricciones

C/p: corto plazo; M/p: medio plazo; L/p: largo plazo..

Fuente: CESCE (información a febrero de 2014).

SEGUROS PARA EMPRESAS



CUBRA
CASI
TODOS SUS
IMPREVISTOS

¿Quién no ha
derramado alguna vez
el café sobre la mesa?

Porque como ese será el único por lo que tendrás que preocuparte desde ahora, porque Unicaja te ofrece una amplia gama de Seguros para Empresas que cubren los posibles imprevistos que pueden sucederle en el desarrollo de su actividad profesional.

- SEGUROS DE DAÑOS
- SEGUROS PERSONALES
- SEGUROS DE RESPONSABILIDAD CIVIL
- SEGUROS DE CRÉDITO



COSTES OPERATIVOS ASOCIADOS AL COMERCIO EXTERIOR

	África Subs.	Angola	Cabo Verde	Guinea Ecuatorial	Mauritania	Mozambique	Namibia	Nigeria	Senegal	Sudáfrica
Exportar										
Documentos	8	10	7	7	8	7	8	9	6	5
Tiempo (días)	31	40	19	29	31	21	25	22	12	16
Coste (USD por contenedor)	2.108	1.860	1.125	1.390	1.640	1.100	1.750	1.380	1.225	1.705
Importar										
Documentos	9	9	7	6	8	9	7	13	5	6
Tiempo (días)	38	43	18	44	38	25	20	33	14	21
Coste (USD por contenedor)	2.793	2.700	925	1.600	1.523	1.600	1.905	1.695	1.740	1.980

Fuente: Doing Business 2014 - Banco Mundial.

car todas las certificaciones y registros específicos, requisitos concretos de envasado (sobre todo para los bienes de consumo) y otras exigencias (como la necesidad de contar en Angola con un importador – distribuidor que posea acreditación oficial), con la finalidad de poder introducir sus productos en el mercado elegido.

ACUERDOS CON LA OMC

Entre los países objeto de este artículo, son miembros de la Organización Mundial del Comercio (OMC) desde 1995 Mauritania, Mozambique, Namibia, Nigeria, Senegal y Sudáfrica; y desde 1996 Angola, Cabo Verde (desde 1996). Guinea Ecuatorial, a pesar de haber presentado su solicitud de adhesión en 2007, todavía está pendiente de adherirse y tiene pendiente la entrega de un Memorandum sobre su régimen de comercio exterior.

La pertenencia a la OMC ofrece un marco de garantía sobre las prácticas comerciales, toda vez que la Organización se encarga de velar porque los flujos comerciales mundiales se realicen de forma idónea y

con la libertad suficiente para garantizar un comercio equitativo entre los países. La OMC cuenta, entre otros instrumentos, con un sistema de «examen de las políticas comerciales» de cara a impulsar la transparencia y analizar las políticas seguidas por los distintos países. En caso de existir desacuerdos comerciales motivados por la infracción de derechos contemplados en los acuerdos firmados, existe un mecanismo de «solución de diferencias».

A través de los acuerdos firmados con la OMC, que determinan la normativa jurídica básica del comercio internacional, se garantiza a los países miembros importantes derechos en materia comercial, además de exigirles la implementación de políticas comerciales aceptables. Dichos acuerdos además pretenden garantizar el adecuado ejercicio de la actividad exportadora e importadora.

No obstante, los países en desarrollo, como los protagonistas de este artículo, gozan de un tratamiento especial en el marco de los acuerdos establecidos con la OMC, que suponen en muchos casos la relajación de los plazos de cumplimiento de compromisos e iniciativas que les permitan incrementar su capacidad y oportunidades comerciales.

NIVEL DE BARRERAS COMERCIALES. RANKING SOBRE 148 ECONOMÍAS

	Prevalencia barreras comerciales	Tarifas comerciales
Sudáfrica	36	74
Senegal	77	115
Namibia	74	80
Mauritania	138	101
Mozambique	91	88
Angola	130	97
Cabo Verde	127	107
Nigeria	95	124

Fuente: Global Competitiveness Report 2013-2014. World Economic Forum.

ACUERDOS CON LA UNIÓN EUROPEA Y CON ESPAÑA

La Unión Europea es uno de los principales mercados extranjeros proveedores de mercancías para muchos de los países de África Subsahariana. Las relaciones económicas y comerciales de la UE con la región, hasta fina-

SEGUROS PARA EMPRESAS



¿Quién no ha derramado alguna vez el café sobre la mesa?

Por momentos como ese serán lo único por lo que tendrás que preocuparte desde ahora, porque Unicaja te ofrece una amplia gama de Seguros para Empresas que cubren los posibles imprevistos que pueden sucederte en el desarrollo de su actividad profesional

- SEGUROS DE DAÑOS
- SEGUROS PERSONALES
- SEGUROS DE RESPONSABILIDAD CIVIL
- SEGUROS DE CRÉDITO



les de 2007, habían venido regidas por el Acuerdo de Cotonú en vigor desde el año 2000, establecido con los países ACP (África, Caribe y Pacífico) y que recogía la implantación de un sistema de preferencias comerciales recíprocas (en vez de unilaterales, contrarias a los principios de la OMC), mediante la firma de los Acuerdos de Asociación Económica (EPA, según sus siglas en inglés).

La negociación de los EPA que se está realizando a través de agrupaciones subregionales (Comunidad de Desarrollo de África Austral – SADC, África del Oeste, África Central, Este y Sur de África) ha de favorecer la apertura del comercio (de bienes y servicios) de África Subsahariana, así como la mejor cooperación comercial con la UE. Además estos acuerdos también buscan el establecimiento de un clima seguro para la canalización de inversiones.

Los EPA no sólo conllevan una reducción o supresión arancelaria y de otras barreras al comercio exterior, sino que requieren un compromiso global mayor. Su entrada en vigor supone la exención de aranceles y contingentes para las exportaciones, en este caso, de África Subsahariana hacia la UE, y una apertura progresiva de los mercados subsaharianos a los flujos comerciales procedentes de la UE. Asimismo, con la finalidad de que los países puedan superar ciertas adaptaciones internas, se ha previsto la complementación de los acuerdos con apoyo financiero, incrementando los recursos del Fondo Europeo de Desarrollo.

Por el momento, en relación con nuestros nueve países de África Subsahariana analizados de forma más específica, solamente Mozambique goza de un EPA interino (provisional), firmado en 2009. En virtud del mismo, los productos mozambiqueños tendrán acceso libre

AGRUPACIONES REGIONALES Y MARCO DE RELACIONES COMERCIALES CON LA UE *

	ECOWAS ¹	UEMOA ²	CEMAC ³	CEEAC ⁴	SADC ⁵	SACU ⁶
Países miembro	Benín, Burkina Faso, Cabo Verde , Costa de Marfil, Gambia, Ghana, Guinea, Guinea-Bissau, Liberia, Mali, Niger , Senegal , Sierra Leona, Togo	Benín, Burkina Faso, Costa de Marfil, Guinea Bissau, Liberia, Mali, Niger , Senegal , Togo	Camerún, Rep. Centroafricana, Congo, Gabón, Guinea Ecuatorial y Chad	Angola , Burundi, Camerún, Rep. Centroafricana, Congo, Rep. Democrática del Congo, Gabón, Guinea Ecuatorial , San Tomé y Príncipe, y Chad	Angola , Botswana, Rep. Democrática del Congo, Lesotho, Madagascar, Malawi, Mauricio, Mozambique , Namibia , Sudáfrica , Swazilandia, Tanzania, Zambia y Zimbabwe	Botswana, Lesotho, Namibia , Sudáfrica , Swazilandia
Tipo	Comunidad Económica (libre circulación de personas y mercancías, con tarifa exterior común)	Unión Monetaria. Moneda común: franco CFA (tipo fijo frente al Euro)	Unión Aduanera y Monetaria (moneda común: franco CFA)	Zona de Libre Comercio (en proceso de establecimiento)	Zona de Libre Comercio (excluida Angola)	Unión Aduanera (Libre circulación de mercancías y tarifa exterior común)
Objetivo	Establecer una Unión Económica y Monetaria. Integración económica, incluyendo las áreas comercial, financiera y monetaria, entre otras	Reforzar competitividad. Crear mercado común (con libre circulación de capitales, mercancías y personas) y velar por su buen funcionamiento, las legislaciones nacionales y el régimen fiscal común. Establecer política común en diversas áreas (agricultura, energía, industria, minería, transportes, infraestructuras, telecomunicaciones y capital humano)	Establecer mecanismo de vigilancia multilateral de las políticas económicas de los Estados miembro, asegurar una gestión estable de la moneda común, velar por la existencia de un buen clima de negocios, armonizar la regulación de las políticas sectoriales y crear un mercado común (con libre circulación de bienes y servicios, personas y capitales)	Promoción y refuerzo de la cooperación y el desarrollo socio-económico (incluido en el plano comercial, aduanero y financiero). Integración regional en África Central	Crecimiento y desarrollo económico de los países miembros. Establecer una Unión Económica en 2018	Facilitar la circulación de mercancías e incrementar las oportunidades de inversión en la Unión, así como el desarrollo de políticas comunes, entre otros.
Sistema de preferencias generalizadas - esquemas "todo excepto armas"	Mauritania	Senegal	Rep. Centroafricana, Guinea Ecuatorial y Chad Gabón, Congo	Rep. Democrática del Congo y San Tomé Guinea Ecuatorial	Angola Mozambique	
Acuerdo de Comercio, Desarrollo y cooperación con la UE					Sudáfrica	
Acuerdos de Asociación Económica (EPAs) con la UE	Costa de Marfil (firmado) y Ghana (iniciado)		Camerún (acuerdo interino); Gabón y Congo (pendiente de ser firmado)		Botswana, Lesotho, Mozambique y Swazilandia (acuerdo interino con todos ellos); Namibia (pendiente de ser firmado)	

¹ Comunidad Económica de los Estados de África Occidental. ² Unión Económica y Monetaria del África Occidental. ³ Comisión de la Comunidad Económica y Monetaria de África Central. ⁴ Comunidad Económica de Estados de África Central. ⁵ Comunidad para el Desarrollo de África Austral. ⁶ Unión Aduanera de África Austral.

* La Comunidad de África del Este (EAC) (integrada por Kenia, Uganda, Tanzania, Burundi, Ruanda) y el Mercado Común para África Oriental y Meridional (COMESA) (del que forman parte Djibouti, Eritrea, Etiopía, Somalia, Sudán, Malawi, Zambia, Zimbabwe, Comores, Mauricio, Madagascar y Seychelles), no han sido incluidas ya que los países que las integran no forman parte de los mercados específicos objetivo de esta publicación. Si bien, conviene indicar que estas dos agrupaciones y la SADC están negociando EPA's regionales.

Fuente: elaboración propia a partir de Comisión Europea.

SEGUROS PARA EMPRESAS



CUBRA
CASI
TODOS SUS
IMPREVISTOS

¿Quién no ha
derramado alguna vez
el café sobre la mesa?

Personajes como ese serán lo único por lo que tendrás que preocuparse desde ahora, porque Unicaja te ofrece una amplia gama de Seguros para Empresas que cubren los posibles imprevistos que pueden sucederle en el desarrollo de su actividad profesional

- SEGUROS DE DAÑOS
- SEGUROS PERSONALES
- SEGUROS DE RESPONSABILIDAD CIVIL
- SEGUROS DE CRÉDITO



de aranceles al mercado comunitario y, a la inversa, el 80,5% de los productos de la UE también podrán entrar libremente en Mozambique, previéndose un proceso de liberalización progresiva hasta 2023. Asimismo, se están llevando a cabo las negociaciones en el área de servicios dentro del marco de la firma de un acuerdo completo.

Por su parte, Namibia estaría pendiente de firmar el EPA interino, y Angola estaría negociando un acuerdo más amplio. Mientras tanto, las relaciones comerciales de Sudáfrica con la UE se rigen por el Acuerdo en materia de Comercio, Cooperación y Desarrollo (TDCA) (en vigor desde 2000). Se trata de un acuerdo bilateral que persigue, entre otros objetivos, la expansión y liberalización del comercio de bienes, servicios y capitales entre las partes. Establece acuerdos comerciales preferenciales entre la UE y Sudáfrica para la introducción progresiva de un Área de Libre Comercio. La liberalización comercial completa se alcanzó a finales de 2012. Si bien, también está contemplada una posible incorporación de medidas de salvaguarda para aquellos casos en que los productos importados supongan una seria amenaza para la industria doméstica. Además, Sudáfrica puede adoptar medidas de salvaguarda de transición.

En el caso de Angola, sus exportaciones a la UE están libres de aranceles y contingentes en virtud

del esquema «todo excepto armas» (EBA - «Everything But Arms»). Se trata de uno de los tres tipos de regímenes del Sistema de Preferencias Generalizadas (SPG) (los otros dos se refieren al SPG estándar y el SPG +; el segundo incluye reducciones arancelarias adicionales y se destina a países más vulnerables por el reducido volumen o la escasa diversificación de sus exportaciones), que ofrecen unas condiciones de acceso preferente para las importaciones del mercado comunitario procedentes de países en desarrollo. Del EBA se benefician los «países menos avanzados», afecta a todos los productos excepto armas y armamentos y representa el régimen más ventajoso de los existentes. Junto con Angola, entre los países calificados como «menos avanzados» por Naciones Unidas y que se benefician del EBA, actualizado el 1 de enero de 2014, se encuentran: Guinea Ecuatorial, Mauritania, Mozambique y Senegal.

Por otra parte, algunos de los países de África Subsahariana han firmado acuerdos sectoriales específicos con la UE, como en el ámbito pesquero en el que se encuentran vigentes acuerdos con Cabo Verde (hasta agosto de 2014) y Mozambique (enero 2015).

En el ámbito de las relaciones entre España y los países de África Subsahariana, además de los programas de cooperación financiera y los acuerdos bilaterales de conversión o condonación de deuda, firmados entre España y diversos países de África Subsahariana, nuestro país también ha suscrito diferentes acuerdos sectoriales como uno de pesca con Mozambique, de cooperación en materia de energía solar y en turismo, con Senegal, u otro de cooperación tecnológica con Sudáfrica.

En materia de inversiones, de cara a promover los flujos de inversión, protegiendo a los inversores y reduciendo la fiscalidad aparejada a los proyectos ejecutados por empresas españolas en los países subsaharianos, son destacables los convenios para evitar la doble imposición y prevenir la evasión fiscal (CDI) y los acuerdos para la promoción y protección recíproca de inversiones (APPRI) ::

ACUERDOS BILATERALES: CDI Y APPRI

	CDI (a)	APPRI (b)
Angola	-	-
Cabo Verde	-	-
Guinea Ecuatorial	-	Firma: agosto 2009
Mauritania	-	Firma: jun 08 (quedaba pendiente de ratificar)
Mozambique	-	
Namibia	Rubricado en feb. 2005	Firma: feb 2003, en vigor desde: jun 2004
Nigeria	Firmado en jun. 2009, pendiente de entrada en vigor.	Firma: jul 2002, en vigor desde: ene 2006
Senegal	Firma en dic 2006, pendiente de entrar en vigor	
Sudáfrica	Firmado en jun 2006. En vigor desde feb 2008	Firma: sept 1998, en vigor desde: dic 1999

(a) Convenio para evitar la Doble Imposición.

(b) Acuerdo para la Promoción y Protección Recíproca de Inversiones.

Fuente: elaboración propia a partir de MINHAP y comercio.es.

SEGUROS PARA EMPRESAS



CUBRA CASI TODOS SUS IMPREVISTOS

¿Quién no ha derramado alguna vez el café sobre la mesa?

Por momentos como ese serán lo único por lo que tendrás que preocuparse desde ahora, porque Unicaja te ofrece una amplia gama de Seguros para Empresas que cubren los posibles imprevistos que pueden sucederte en el desarrollo de su actividad profesional

- SEGUROS DE DAÑOS
- SEGUROS PERSONALES
- SEGUROS DE RESPONSABILIDAD CIVIL
- SEGUROS DE CRÉDITO



La «joint venture», la alianza estratégica más utilizada a nivel internacional

La internacionalización de las empresas españolas es uno de los pilares sobre los que se está apoyando la recuperación de la economía. Las compañías que opten por esta opción para potenciar sus negocios deben plantearse cómo van a configurar su inmersión en los mercados extranjeros. Frente a esta decisión, los acuerdos de cooperación empresarial como la *joint venture* son una opción que proporciona una presencia directa en el exterior y permite disfrutar de los beneficios que supone contar con la colaboración de otro socio: la combinación de las ventajas competitivas de diferentes organizaciones potencian las fortalezas y minimizan los riesgos que lleva aparejada la implantación en un nuevo mercado.

Naua El Anaya

La contracción económica que ha sufrido España en los últimos años ha hecho que las empresas consideren los mercados exteriores como una vía de salvación para sus negocios y cada vez son más las empresas que optan por internacionalizar sus negocios¹.

No obstante, este creciente proceso de internacionalización obliga a las empresas a plantearse cómo van a penetrar en el nuevo mercado, teniendo en cuenta la complejidad de esta decisión, pues el desarrollo de un comercio sin fronteras supone que las relaciones jurídicas que nacen del mismo pueden quedar desvinculados de los sistemas legales nacionales. A ello hay que sumar las dificultades que implican la lejanía geográfica y, a menudo, la cultural.

Son varias las alternativas a disposición de las empresas: pueden optar exportar sus productos, establecerse de forma individual en el mercado destino desarrollando una actividad comercial o productiva y, a medio camino de ambas opciones,



[iStock]/Thinkstock.

alcanzar acuerdos de cooperación empresarial con terceras empresas.

Dentro de estas alianzas estratégicas internacionales (*Piggyback*², *joint venture*, licencias y franquicias) la forma más habitual de cooperación empresarial internacional ha sido la *joint venture*, aunque en los últimos tiempos la tendencia está cambiando y éstas están perdiendo protagonismo frente a las adquisiciones parciales y totales.

TARJETA MASTERCARD e-BUSINESS



PARA EMPRESAS Y PROFESIONALES, ALTA EFICACIA Y TOTAL FLEXIBILIDAD

CON LA TARJETA e-BUSINESS DE UNICAJA CONTINÚAN LAS VENTAJAS

UNA EFICAZ HERRAMIENTA DE GESTIÓN ONLINE



Desde su Tarjeta e-Business, en su oficina residencial con Unicaja Plus, cualquier día de la semana y a través de Internet. Dirección: 900 111 133 / 902 976 224. Lo atendemos en español.



El origen de las *joint ventures* se remonta al derecho angloamericano del siglo XX y se puede definir como una sociedad conjunta creada por dos o más compañías procedentes de diferentes países. El negocio común tiene entidad jurídica propia y se construye con el capital social y los recursos de todas las empresas fundadoras y, como tales, disfrutarán de los beneficios cosechados con la actividad que han decidido emprender de forma conjunta.

Aunque las empresas que forman parte de este proyecto conjunto compartan riesgo y capital, éstas no llegan a fusionarse, de tal modo que su compromiso se limita a incrementar sus ventajas competitivas en un nuevo mercado. Por tanto, ambas mantienen su independencia en todo lo demás y pueden seguir operando con sus negocios matrices sin depender de la *joint venture*.

VENTAJAS E INCONVENIENTES

Este proceso de cooperación empresarial internacional permite a los socios mancomunar sus esfuerzos: no sólo comparten beneficios si no que la colaboración se extiende a los riesgos y responsabilidades que lleva aparejado el nuevo negocio. Por tanto, esta alianza permite compartir y minimizar las contingencias que supone adentrarse en un nuevo mercado.

No obstante, la principal ventaja de las *joint ventures* es que permite afrontar la inmersión en un nuevo mercado con mayores posibilidades de éxito gracias a la combinación de los recursos y ventajas competitivas de cada socio que integran la alianza. Además, tener una presencia directa en los mercados extranjeros proporciona un conocimiento directo e inmediato de las características del mercado potencial a explotar.

Esta sociedad conjunta permite saltar barreras de entrada existentes en los mercados extranjeros, sobre todo en aquellos en los que el Gobierno tiene implantadas fuertes medidas pro-

teccionistas al acceso de emprendedores o inversores extranjeros.

Asimismo, las *joint ventures* permiten a los socios comerciales tener un mayor control del proceso de producción o del marketing de su sociedad, a diferencia de otras formas de cooperación empresarial como es el caso de las licencias, modelo que analizaremos próximamente. Con éstas, las empresas extranjeras son las únicas encargadas de la fabricación de los productos, por lo que es necesaria la transmisión del *know how*, patentes, marcas, etc., con el consiguiente riesgo que ello supone y la posibilidad de que el licenciatario se convierta en un futuro competidor.

Sumergirse en el mundo de las alianzas también presenta una serie de inconvenientes. La *joint venture*, además de reflejar un claro ejemplo de cooperación, supone la unión dos o más empresas por lo que la dirección y gestión de la nueva empresa resultan más complejas y, en consecuencia, aumenta el riesgo de que surjan discrepancias entre los socios. Por tanto, los costes de coordinación y negociación se incrementan con esta opción.

REGLAS DEL JUEGO

Frente a este riesgo, resulta esencial que las partes estipulen de forma previa las reglas del juego a través de un contrato que regule todos los aspectos que se deriven del negocio, ya sean aspectos estratégicos, organizativos así como reparto de cargas y beneficios, entre otros.

También es imprescindible que el poder y la influencia no queden en manos de uno de los socios sino que debe lograrse un equilibrio entre ambos para garantizar la supervivencia de la *joint venture* a largo plazo. No obstante, esto también refleja que en las *joint ventures* existe una dependencia recíproca entre los socios, lo que supone que la toma de decisiones en la actividad cotidiana de la empresa se pueda alargar.

TARJETA MASTERCARD e-BUSINESS



PARA EMPRESAS Y PROFESIONALES, ALTA EFICACIA Y TOTAL FLEXIBILIDAD

UNA EFICAZ HERRAMIENTA DE GESTIÓN ONLINE

CON LA TARJETA e-BUSINESS DE UNICAJA CONTINÚAN LAS VENTAJAS

Unicaja

Desde el punto de vista económico, la desventaja que plantea esta forma de cooperación son las inversiones en capital y los recursos humanos que exige para poder llevarse a cabo.

CÓMO SE CONSTITUYE

Una de las desventajas de las *joint ventures* es la complejidad que supone la involucración de diferentes organizaciones en la dirección de un mismo negocio. Por tanto, es imprescindible que los socios formalicen un contrato que dé respuesta y solución a todas las posibles desavenencias que puedan surgir entre los mismos.

El contrato a través del cual se constituye la *joint venture* debe especificar, además de la decisión de crear la nueva sociedad, todos los aspectos relacionados con las aportaciones de los socios, las decisiones estratégicas, los temas organizativos y financieros, definición de los objetivos y, en definitiva, el funcionamiento general de la sociedad.

En ocasiones, y en función de las exigencias de las leyes de cada país, de forma previa a la escritura de constitución se puede concluir un acuerdo base entre los socios, cuyo contenido posteriormente sería traspuesto al contrato de constitución. La diferencia entre ambos es que el acuerdo base carece de la fuerza constitutiva

mientras que la escritura de constitución da lugar al nacimiento de la *joint venture*.

No obstante, el acuerdo base (también denominado «protocolo preliminar» o «*Joint Venture Agreement*») sirve para acercar posiciones entre los socios y cumple con la función de concretar y delimitar todo el contenido de la relación contractual que posteriormente se va a formalizar en el contrato de constitución. Por tanto, en este acuerdo se plasman, por ejemplo, las materias competencia de la junta y del órgano de administración o el sistema de mayoría que se va a utilizar para concluir los pactos dentro de la *joint venture*.

Dentro de esta casuística también encontramos otra figura contractual: los contratos satélites. Éstos reflejan la relación contractual entre socios y la sociedad y se refieren a las operaciones comerciales que desarrollará la *joint venture*, tales como los contratos de distribución o licencias de patentes, entre otros, que tienen como objetivo rentabilizar la inversión.

La ley aplicable al acuerdo base y a los contratos satélite será la ley negociada por las partes mientras que la ley aplicable al contrato de constitución, según el criterio predominante en el ámbito internacional, es la ley del país donde se ubique el domicilio de la sociedad conjunta o su principal centro de actividad ::

¹Según estadísticas del ICEX de noviembre de 2013, el número de pymes españolas que operan en el exterior alcanza la cifra récord de 143.000.

²El *Piggyback* es un acuerdo que permite a una empresa utilizar la red de distribución de otra compañía establecida en el mercado extranjero de destino con el fin de comercializar su producto en el mismo.

TARJETA MASTERCARD e-BUSINESS



PARA EMPRESAS Y PROFESIONALES, ALTA EFICACIA Y TOTAL FLEXIBILIDAD

UNA EFICAZ HERRAMIENTA DE GESTIÓN ONLINE

CON LA TARJETA e-BUSINESS DE UNICAJA CONTINÚAN LAS VENTAJAS



Unicaja



Solamente cabe una mayor atención a la educación y un mayor esfuerzo por parte de las empresas para mantener su competitividad.

MAURO F. GUILLÉN es director del Lauder Institute y catedrático de Dirección Internacional de la Empresa en la Wharton School, así como miembro del Consejo Académico de Afi Escuela de Finanzas Aplicadas.
E-mail: guillen@wharton.upenn.edu

Paradojas del iPhone

Estamos acostumbrados a pensar que los bienes duraderos se fabrican en un país y se venden a lo largo y ancho del mundo. Nada más lejos de la realidad, puesto que los componentes dentro de un automóvil o un teléfono móvil pueden estar fabricados en decenas de países. Lo mismo ocurre con muchos otros productos, grandes como los aviones y pequeños como los relojes de pulsera.

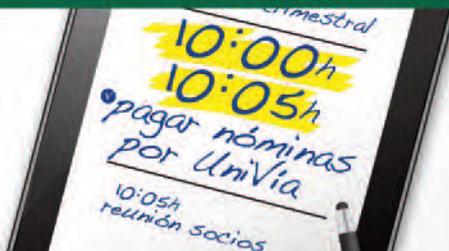
Pues bien, un reciente estudio de la Organización Mundial del Comercio (OMC) comienza por apuntar que en 2009 Estados Unidos tuvo un déficit comercial con China de unos 1.900 millones de dólares debido al iPhone. En otras palabras, durante ese año Estados Unidos importó iPhones de China por ese montante total. Ahora bien, si miramos los flujos de comercio desde el punto de vista del valor añadido en lugar del valor final del producto nos encontramos con una sorpresa. La mayor parte del valor añadido se verificó en otros países asiáticos tales como Japón, Corea del Sur y Taiwán. De hecho, solamente 73 millones de dólares correspondieron a China, mientras que Japón supone 685 y Corea del Sur 260. Es más, Alemania se benefició del comercio en iPhones a tenor de unos 341 millones de dólares. Es decir, en China solamente se añade un 4 por ciento del total de valor, pese a que se verifique allí el ensamblaje final.

Esta paradoja se debe fundamentalmente a que los aspectos más importantes del valor añadido tienen que ver con la investigación, el diseño y la fabricación de ciertos componentes. La gran mayoría de esas tareas tienen lugar en Japón, Corea, Taiwán o Alemania, y no en China. Como ya había apuntado en una columna anterior, China disfruta de un superávit comercial con muchos países, pero sufre de un déficit de grandes proporciones con Japón, Corea y Taiwán, si bien no con Alemania.

La localización de las distintas actividades de la cadena de valor en distintos países tiene su lógica económica. Se emplean los recursos productivos más adecuados y con menor coste para cada componente o tarea productiva, redundando todo ello en un menor precio para el consumidor. El comercio internacional en componentes (denominado comercio en bienes intermedios) ha crecido considerablemente en dos sectores de la economía, la automoción y la electrónica. A nivel agregado, sin embargo, el comercio en bienes intermedios crece más o menos al mismo ritmo que el comercio en general. Se trata, por tanto, de una especialización productiva muy selectiva que afecta a solamente a una parte de la economía.

SERVICIO NÓMINAS EMPRESAS

Unicaja Banco, S.A.U. Avda. Andalucía 10, 127, 28007 Málaga, Inscripción B.M. de Málaga. Tomo 4957, Libro 3859, Sección 8, Hoja MA-111880, Folio 1, Inscripción 1. C.I.F. A93139053.



SIMPLIFIQUE LA GESTIÓN DEL PAGO DE SUS NÓMINAS

Descubra un nuevo método para **ahorrar en su empresa**: simplifique al máximo la gestión de pago de las nóminas de sus empleados a través del Servicio Nóminas Empresas. Tramítelas a través de **UniVia** y dedique su tiempo a gestiones más rentables para su empresa.

www.unicaja.es 901 111 133 - 952 076 224



En el futuro se producirá una segunda fase de expansión de la especialización y localización de tareas que afectará de manera intensiva al sector de servicios. Ya estamos acostumbrados a que las líneas aéreas o las compañías de telefonía localicen algunos de sus centros de servicio y asistencia al cliente en países que ofrecen ventajas lingüísticas o de coste. La siguiente oleada tendrá lugar en los sectores más sofisticados como la investigación y desarrollo, los servicios profesionales y los servicios financieros. Ello supondrá una mayor competencia entre personas de alta cualificación en los países desarrollados

y los emergentes. El resultado bien podría ser una tendencia a la baja de los salarios en Europa y Estados Unidos para este tipo de ocupaciones.

Ante estas posibles tendencias solamente cabe una mayor atención a la educación y un mayor esfuerzo por parte de las empresas para mantener su competitividad. Dado que se trata de servicios intangibles, las inversiones en tecnologías de la información y las telecomunicaciones serán relevantes. Las empresas posicionadas en ese mercado también verán sus posibilidades de crecimiento multiplicarse ::

SERVICIO NÓMINAS EMPRESAS

Unicaja Banco, S.A.U. Avda. Andalucía 10,
12. 28007 Málaga. Inscripción B.M. de Málaga.
Tercero 4997. Libro 31859. Sección 8. Hoja
MA-111880. Folio 1. Inscripción I. C.I.F.
A93139053.



SIMPLIFIQUE LA GESTIÓN DEL PAGO DE SUS NÓMINAS

Descubra un nuevo método para **ahorrar en su empresa**: simplifique al máximo la gestión de pago de las nóminas de sus empleados a través del Servicio Nóminas Empresas. Tramítelas a través de **UniVia** y dedique su tiempo a gestiones más rentables para su empresa.

www.unicaja.es 901 111 133 - 952 076 224



Señales de estabilización en los principales bloques económicos

El año comienza con señales de estabilización pero no de aceleración del crecimiento en los principales bloques económicos. La combinación de falta de activismo de la política monetaria y la pérdida de pulso de la actividad a nivel global está impidiendo el rebote de las bolsas. En nuestro posicionamiento, mantenemos el sesgo europeo y continuamos la rotación que iniciamos a finales de enero hacia la renta variable de aquellos países de la región con fundamentales más sólidos.

Juan Navarro

Europa continúa con su proceso de recuperación en un contexto de baja inflación que mantiene alerta al BCE. Los registros de crecimiento de 4T13 confirman la lectura de los indicadores adelantados: la recuperación está ganando fuerza en el conjunto de la región (+0,3% trimestral, una décima por encima de lo esperado). Los países núcleo, destacando Alemania (+0,4%) y Francia (+0,3%), superan las previsiones en el último trimestre de 2013: la economía germana apoyada sobre todo en las exportaciones –con el mayor superávit de su historia– mientras que en el caso de Francia la recuperación del consumo interno y la inversión son los principales motores del crecimiento. Por su parte, los países periféricos están siendo capaces de contribuir al crecimiento agregado del área euro. Las palancas sobre las que se apoyan son: i) avance en el consumo y ii) el buen comportamiento del sector exterior. Dichos países se están convirtiendo en financiadores netos del resto del mundo, mostrando capacidad de financiación tal y como es el caso de España, Italia o Portugal.

Los progresivos avances de las referencias macroeconómicas del área euro justifican la falta de activismo del BCE hasta el momento. Así pues, el discurso de la autoridad monetaria se muestra continuista aunque algo más optimista: mantiene el mensaje en puntos como los tipos de intervención, entorno de liquidez e inflación, aunque muestra una predisposi-



iStock/Thinkstock

ción a actuar en caso de i) endurecimiento de las condiciones de financiación en los mercados y/o ii) deterioro de la previsión de inflación a medio plazo.

Los últimos datos de inflación para el área euro (+0,8%) no son consistentes con un escenario deflacionista y permanece en línea con las previsiones del propio BCE: crecimiento moderado en un contexto de incremento de precios muy lejanos al objetivo del 2%. No obstante el propio Draghi mostró la necesidad de permanecer «alerta y dispuesto a actuar» en caso de producirse un deterioro adicional en las expectativas de inflación.

En Estados Unidos, la desaceleración de la recuperación podría aplazar el endurecimiento de las condiciones monetarias. No obstante, en su primera

COBROS Y PAGOS



OPTIMICE SUS PROCESOS FINANCIEROS A TRAVÉS DE UNIVIA

SU TIEMPO ES ORO

UNIVIA AGILIZA SU TIEMPO

UNIVIA ES ORO PARA SU NEGOCIO

Univía es ya una herramienta de optimización y mejora en los procesos diarios **reduce costes, tiempos y espacios de trabajo**, además de permitir un seguimiento inmediato de cualquier operación.

Univía, el servicio online de Unicaja, le ofrece un salto de calidad en las dos gestiones más comunes y necesarias de su negocio: **COBROS y PAGOS**.

Algunas de las múltiples herramientas que ofrece:

COBROS

- Servicio de Permisos de Recibo (pulsando F9)
- Servicio de Cuentas de Banco

PAGOS

- Servicio de Remesas de Transferencias (cuaderno 34)
- Servicio de Emisión de Pagos por cuenta corriente



ÍNDICES AFI FONDOS DE INVERSIÓN (%)

	Rentabilidades a	
	Febrero	2014
RV Materias Primas	6,5	9,0
Materias primas	5,6	6,0
RV Europa	4,7	3,4
RV Euro	4,1	3,2
RV Sectores Crecimiento	3,9	5,9
RV Sectores Defensivos	3,7	2,3
RV Emergentes MENA	3,2	-1,5
RV Internacional	2,8	0,9
RV España	2,7	3,8
RV EEUU	2,5	0,7
RV Mixta Euro	2,2	2,0
RF Convertibles	1,7	1,7
RV Mixta Internacional	1,6	0,9
Gestión Global	1,3	1,1
RV Emergentes Asia y Oceanía	1,3	-2,4
RV Emergentes Europa del Este	1,1	-7,4
RF Mixta Euro	1,0	1,4
Garantizado parcial	0,9	0,6
RF Emergentes	0,9	-0,2
RV Emergentes Global	0,9	-4,6
RF Mixta Internacional	0,8	0,9
RF High Yields	0,7	1,6
Garantizado rendimiento variable	0,7	0,8
Fondos de Inversión Libre	0,6	0,0
RV Emergentes Latinoamérica	0,5	-8,0
RF Largo Euro	0,4	1,7
RF Emergentes Corporate	0,4	0,7
Retorno Absoluto Conservador	0,3	0,4
RF Corto Euro	0,3	1,1
Gestión Alternativa	0,3	0,2
Garantizado rendimiento fijo	0,2	0,9
Monetarios Euro	0,0	0,1
RF Internacional	-0,1	1,2
Monetarios Internacional	-0,4	0,5
RV Japón	-0,4	-3,5
RF Largo Plazo USD	-1,4	0,9
Monetarios USD	-1,5	-0,5

Fuente: Afi.

comparecencia ante el Congreso, la nueva presidenta de la Fed, Janet Yellen, también lanzó un mensaje continuista, en línea con su predecesor, Ben Bernanke. Los pilares de su discurso fueron fundamentalmente tres: i) reafirmación de la estrategia de retirada progresiva de estímulos, ii) refuerzo del *forward guidance*, remarcando la idoneidad de mantener la política monetaria acomodaticia durante un tiempo considerable tras finalizar con las compras y iii) compromiso con la mejora del mercado laboral, pudiendo modificar a la baja el umbral de 6,5% en la tasa de paro (condición necesaria para la primera su-

bida de tipos) si dicha mejora llega a causa de la reducción de la tasa de participación y no del aumento de la tasa de empleo.

«ASSET ALLOCATION» RECOMENDADO

Sesgo Europa. El incremento del peso de activos europeos en el posicionamiento del mes de marzo se produce básicamente vía renta variable. Elevamos ligeramente el peso de renta variable europea, con sesgo industria, consumo, financieros y autos. Elevamos también el peso de renta variable de Europa del Este por Polonia fundamentalmente. Reducimos el peso de la categoría de renta fija *High Yield*, dada su baja rentabilidad absoluta en comparación con su media histórica. Elevamos el peso en renta fija *investment grade* a largo plazo porque en un contexto como el actual ofrece cierta descorrelación y un *carry* recurrente y estable. Reducimos el peso de Monetario dólar, ya que el cruce USD/EUR está siendo más sensible a la evolución de los saldos por cuenta corriente que a (i) los diferenciales de crecimiento y (ii) a las divergencias en materia monetaria ::

ASSET ALLOCATION RECOMENDADO (%)

Categoría	31-mar-14	28-feb-14	BMK	AFI vs BMK
RV EUR	20	18	17	3
RV EEUU	8	8	6	2
RV Emer. Asia	0	0	1	-1
RV Emerg. Latam	1	1	1	0
RV Europa Este	2	0	1	1
RV Japón	8	8	4	4
Renta variable	39	35	30	9
Ret. Abs. Conservador	0	0	7	-7
Gestión Alternativa	12	12	0	12
Gestión alternativa	12	12	7	5
RF Convertibles	15	15	0	15
RF High Yield	5	8	2	3
RF Emergente	2	2	0	2
RF IG CP	4	4	8	-4
RF IG LP	4	1	0	4
RF Largo EUR	5	5	15	-10
RF Corto EUR	4	4	33	-29
RF USD	0	0	0	0
Renta fija	39	39	58	-19
Monetarios USD	4	8	0	4
Monetarios GBP	0	0	0	0
Liquidez	6	6	5	1
Mdo. Monetario	10	14	5	5

Fuente: Afi.

COBROS Y PAGOS



SU TIEMPO ES ORO
UNIVIA AGILIZA SU TIEMPO
UNIVIA ES ORO PARA SU NEGOCIO

Interviv es ya una herramienta de optimización y mejora en los procesos diarios **reduce costes, tiempos y espacios de trabajo**, además de permitir un seguimiento inmediato de cualquier operación.

Univía, el servicio online de Unicaja, le ofrece un salto de calidad en las dos gestiones más comunes y necesarias de su negocio: **COBROS y PAGOS**.

Algunas de las múltiples herramientas que ofrece:

COBROS
— Servicio de Permisos de Recibo (pueden ser)
— Servicio de Cuentas de Banco

PAGOS
— Servicio de Remesas de Transferencias (cuaderno 34)
— Servicio de Emisión de Registros por cuenta corriente





Hoy día, una de las principales preocupaciones es el rápido crecimiento de la deuda como consecuencia del elevado recurso al crédito.

China no consigue cambiar su modelo

La desaceleración cíclica y la inestabilidad en alguna variable financiera de China (principalmente los tipos de interés interbancario) han sido algunos de los principales motivos de preocupación en las últimas semanas. Y en nuestra opinión, los emergentes en general y China en particular seguirán siendo uno de los mayores riesgos para

en el conjunto de 2013, el elevado peso de la inversión y el crecimiento del endeudamiento han seguido siendo las claves. De hecho, la inversión como porcentaje de PIB pasó del 47% al 54,4%, al mismo tiempo que la ponderación del consumo se redujo cinco puntos porcentuales hasta representar el 50% de la economía china¹. Así como China está camino de cumplir la evidencia histórica que apunta a una desaceleración del crecimiento a medida que crece el PIB per cápita, no parece que vaya a cumplir con la habitual pérdida de importancia de la inversión. Y mientras el avance del PIB siga siendo tan dependiente de este componente, los desequilibrios económicos seguirán estando muy presentes².

Hoy día, una de las principales preocupaciones es el rápido crecimiento de la deuda como consecuencia del elevado recurso al crédito, con un volumen significativo del mismo canalizado a través del sistema bancario en la sombra (el denominado *shadow banking*). A finales de 2013 el endeudamiento total de China se situó en una cifra equivalente al 180% del PIB, tras el fuerte crecimiento observado desde 2009 (hasta entonces se había

CHINA: BANCA EN LA SOMBRA

	Septiembre 2013		Cierre 2012	
	Tamaño*	PIB (%)	Tamaño*	PIB(%)
1 Fondos de inversión	10.130	18,3	7.471	14,4
2 Productos de Gestión de Patrimonios (WMP)	9.920	17,9	7.100	13,7
Definición limitada (1+2)	20.050	36,3	14.571	28,0
3 Fideicomisos	7.571	13,7	5.750	11,1
4 Avales bancarios	6.540	11,8	5.904	11,4
5 Compañías de	2.779	5,0	1.350	2,6
6 Casas de empeño	72	0,1	71	0,1
7 Garantías	1.252	2,3	1.200	2,3
8 Pequeños prestamistas	754	1,4	592	1,1
9 Compañías financieras	4.140	7,5	3.442	6,6
10 Leasing financiero	1.000	1,8	770	1,5
11 Financiación	2.500	4,5	2.500	4,8
Definición amplia (1 a 11)	46.658	84,4	36.150	69,6

* Datos en miles de millones de yuan.

Fuente: PBOC, CBRC, China Trust Association, prensa, J.P. Morgan.

la expansión del PIB mundial en 2014. El último registro de PIB chino (+7,7% interanual en 4T13) vuelve a confirmar la tendencia esperada de gradual desaceleración de la economía y de ausencia de señales claras de recomposición de su esquema de crecimiento. Y es que

DAVID CANO es socio de Afi y director general de Afi, Inversiones Financieras Globales, EAFI.
E-mail: dcano@afi.es

TESORERÍA EMPRESAS



SI SU EMPRESA FUNCIONA COMO UN RELOJ, OBTENGA MÁS RENDIMIENTO

RENTABILIDAD PARA SUS PUNTAS DE TESORERÍA CON DISPONIBILIDAD INMEDIATA

Reservados todos los derechos. No se permite la explotación económica ni la transformación de esta obra. Queda permitida la impresión en su totalidad.

DEPÓSITO ÁGIL

- Desde solo 6.000,00 €
- Usted elige y dispone de plazos de inversión entre 1 y 30 días
- 100% del capital invertido garantizado
- Sin comisión de cancelación
- Con tipos de interés muy atractivos, variables en función del plazo

UNIFOND DINERO, FI

- Inversión mínima: 170,00 €, con aportaciones posteriores sin límite
- Sin comisiones de ningún tipo por suscripción o reembolso
- Disponibilidad inmediata



mantenido estable en una cota equivalente al 100% del PIB). El crecimiento de la financiación.

Y es que otro foco de presión desde finales de 2012 está siendo la intensificación de desequilibrios observada en el conjunto del sistema financiero, con un intenso crecimiento de actividades de esta banca en la sombra que se sitúa al margen del marco bancario regulado. En un contexto de

fuerte competencia por captar recursos entre las entidades, en concreto entre aquellas de menor tamaño, y con limitaciones a la remuneración de las fuentes tradicionales de financiación hasta ahora (depósitos bancarios), es reseñable el intenso crecimiento de los *Trust* y de los WMP («*Wealth Management Products*»)::

¹ Resulta llamativo, tal vez de forma contraria a lo que se intuye, que el sector exterior no aporta crecimiento al PIB. Y es que, en proporción, las exportaciones no tienen tanto peso en el PIB (16%) y, además, en China las importaciones crecen a un ritmo tan dinámico como las exportaciones.

² Esta es la línea argumental del artículo publicado en el Boletín Mensual del BCE de enero titulado: «*Medium-Term prospects for China's Economy and the internationalisation of the Renminbi*», del que se han extraído algunos gráficos que aquí se recogen.

TESORERÍA EMPRESAS



SI SU EMPRESA FUNCIONA COMO UN RELOJ, OBTENGA MÁS RENDIMIENTO

RENTABILIDAD PARA SUS PUNTAS DE TESORERÍA CON DISPONIBILIDAD INMEDIATA

Deposito a corto plazo con un periodo de carencia de 1 día. El producto de inversión de capitalización de intereses con un periodo de carencia de 1 día y un periodo de carencia de reembolso de 1 día.

DEPÓSITO ÁGIL

- Desde solo 6.000,00 €
- Usted elige y dispone de plazos de inversión entre 1 y 30 días
- 100% del capital invertido garantizado
- Sin comisión de cancelación
- Con tipos de interés muy atractivos, variables en función del plazo

UNIFOND DINERO, FI

- Inversión mínima: 170,00 €, con aportaciones posteriores sin límite
- Sin comisiones de ningún tipo por suscripción o reembolso
- Disponibilidad inmediata



Entrevista a: **Iñigo Gil-Casares Armada, Presidente y Consejero Delegado de España Expansión Exterior**

«El reto es trabajar juntos para que la exportación sea una forma de negocio continuo»

Iñigo Gil-Casares es licenciado en Ciencias Empresariales por la Universidad Complutense de Madrid, y técnico comercial y economista del Estado. Recientemente ha ocupado los cargos de subdirector general de Política Comercial con Europa, Asia y Oceanía, y director general de Economía, Estadística e Innovación Tecnológica, dependiente de la Consejería de Economía y Hacienda de la Comunidad de Madrid. Ha sido consejero económico y comercial en Praga, Damasco y Beirut, además de subdirector general de Política Comercial con América del Norte y Asia. Asimismo, en diferentes momentos de su trayectoria profesional ha formado parte de los Consejos de Administración de Sirecox, COFIDES, Pesa Electrónica, y España Expansión Exterior, empresa que hoy preside.



Iñigo Gil-Casares Armada
Presidente y Consejero Delegado de España Expansión Exterior

Verónica López Sabater

La Sociedad Estatal España, Expansión Exterior, tutelada por el Ministerio de Economía y Competitividad por medio de la Secretaría de Estado de Comercio, se encarga de dar apoyo, a través de diversos servicios comerciales y financieros, a cuantas empresas españolas necesiten o quieran iniciar la experiencia que representa la aventura empresarial de internacionalizarse con éxito. ¿Cuáles son las principales actividades desarrolladas por España Expansión Exterior para promover la internacionalización empresarial?

Desde España Expansión Exterior (EEE) proporcionamos un acompañamiento único a nuestros clientes que se enfrentan al desafío de la internacionalización. No nos limitamos a presentarles las oportunidades que identificamos desde las fases más iniciales en las que se generan los proyectos y no nos contentamos con abrir de este modo nuevas vías para la proyección internacional de las empresas españolas. Nuestra fortaleza está sobre todo en la total dedicación con que les prestamos nuestra asistencia y asesoramiento en los

RENTING UNICAJA

RENTING, MUCHO MÁS QUE UN COCHE NUEVO



Mantener un vehículo de empresa siempre a punto supone una gran cantidad de gastos. Por eso Unicaja le ofrece el Servicio de Renting, con el que su nuevo coche tiene toda una gama de ventajas de serie:

- 1. Bateria contra robos: alarma
- 2. Seguro todo riesgo: incendio y robo
- 3. Línea de asistencia de urgencias 24 horas
- 4. Estación del pago: consumo
- 5. Todos los servicios incluidos

Infórmese en unicajas y ¡buen viaje!



ámbitos comercial y financiero durante el largo y duro recorrido por el que a menudo transcurren los procesos para homologarse, ofertar o licitar, adjudicarse, contratar, financiar y ejecutar una operación o proyecto internacional.

Nuestra larga experiencia de cerca de 60 años de actividad internacional en cuatro continentes, nuestra presencia continuada en los mercados, nuestros contactos en instituciones y organismos, nuestros colaboradores altamente especializados y curtidos en infinitos avatares internacionales, nuestra capacidad para organizar y coordinar consorcios y, por qué no decirlo, también en algunas ocasiones y países nuestra condición de empresa a las órdenes del Estado español y encuadrada en sus estructuras de apoyo a la internacionalización, nos permite ofrecer un servicio de un altísimo valor añadido durante la trayectoria completa de las operaciones.

Si dijera que se trata de un servicio personalizado o a medida no expresaría suficientemente nuestra vocación de servicio y la forma en que concebimos y llevamos a cabo nuestra colaboración con nuestros clientes, identificándonos completamente con los objetivos y necesidades que tienen las empresas que encaran los mercados internacionales, asumiendo como propios sus retos y dificultades, integrando a nuestra gente en sus equipos de desarrollo y de financiación internacionales. Todo ello con el fin de lograr la consecución y el éxito de su negocio internacional.

Nuestro apoyo está enfocado en los aspectos comerciales y financieros. Valoramos la viabilidad de las operaciones, contribuimos a estructurar su financiación y negociamos al lado de nuestro cliente, por cuyo proyecto hemos apostado durante todas las fases del mismo.

La parte de España Expansión Exterior de medio instrumental de la Administración del Estado está previsto que se integre en ICEX, España Exportación

e Inversiones. ¿Qué incidencia tendrá esta integración en el sistema español de apoyo oficial a la internacionalización?

Lo primero que hay que señalar es que EEE ya forma parte de ICEX por ser nuestro accionista mayoritario, propietario del 88,13% del capital de la sociedad, perteneciendo el resto a la SEPI. La integración, o en un término más apropiado, la unificación en un solo edificio en el futuro, servirá para ofrecer un trato más directo y cercano a las empresas, ofreciendo una Ventanilla Global a los exportadores.

La novedad de la Ventanilla Global es una garantía de racionalización de gastos a través de la eliminación de duplicidades. Tiene como único objetivo ofrecer el mejor sistema de apoyo conjunto para proporcionar toda la información disponible en asesoría, apoyos y servicios para la internacionalización de las empresas españolas, a través de un sistema completo integrado, ágil y eficaz. Es un objetivo ambicioso porque trata de abarcar desde la difusión más general de la información relevante, que presta como organismo de la Administración, hasta la asistencia más concreta, especializada y exclusiva que, con una vocación netamente empresarial, presta Expansión Exterior. Así la incidencia en todo caso, será positiva para las empresas españolas.

¿Cuál es el perfil más común entre las empresas (tamaño, nivel de experiencia internacional, áreas de actividad, etc.) receptoras de apoyo de Expansión Exterior para llevar a cabo sus operaciones comerciales y/o de inversión fuera de España?

Las empresas privadas españolas que se encuentren en proceso de contratación exterior son clientes potenciales de España Expansión Exterior, aunque el perfil de las firmas con las que trabajamos actualmente corresponde más a las de un volumen de negocio y tamaño medio-grande.

Estamos abiertos a nuevos retos, pero nuestros clientes hoy suelen ser empresas nacionales con una

RENTING UNICAJA

RENTING, MUCHO MÁS QUE UN COCHE NUEVO



Mantener un vehículo de empresa siempre a punto supone una gran cantidad de gastos. Por eso Unicaja le ofrece el Servicio de Renting, con el que su nuevo coche tiene toda una gama de ventajas de serie:

- 1. Bienes: coste incluido: gestión
- 2. Pagar: con tarjeta o en su favor
- 3. Línea: al máximo de ventajas fiscales
- 4. Estación del pago: cualquier
- 5. Todos los servicios: incluidos

¡Informese en unicajas y ¡buena viaje!



actividad reconocida y competitiva en sus respectivos campos, y suelen tener ya alguna experiencia internacional en sectores que abarcan las infraestructuras en general, y más específicamente infraestructuras ferroviaria y de transportes, energía, agua y medio ambiente, Tecnologías de la Información y de la Comunicación (TIC), etc.

Como resultado de esta crisis que ha provocado el descenso de las inversiones en infraestructuras en nuestro país, nuestras empresas clientes están volcando sus esfuerzos en el exterior y el saldo para muchas de ellas ha sido que la actividad internacional les ha llegado a suponer en estos últimos dos años hasta el 60% o 70% de todos sus ingresos, y más del 80% en contrataciones.

¿Cuáles son las principales carencias o dificultades que presentan las empresas españolas en el desarrollo de sus negocios internacionales?

Cada vez es más importante la búsqueda de recursos financieros. Y por tanto es necesario mantener el control de los tiempos de desarrollo de esas financiaciones, logrando facilidades para los proyectos de infraestructuras en esquemas de concesiones o participaciones público-privadas, punto éste donde nuestras empresas luchan en competencia tenaz por estar presentes y abrir cada día nuevos mercados.

Teniendo en cuenta esta realidad, EEE está intensificando el esfuerzo en sus contactos con Fondos de inversión internacionales que apuesten por nuestros clientes y puedan permitir la participación de empresas españolas en proyectos de infraestructuras en diferentes partes del mundo.

De la misma manera, España, Expansión Exterior mantiene contacto regular con diversas instituciones multilaterales como el Banco Mundial, el Banco Interamericano de Desarrollo, la CAF Banco de Desarrollo de América Latina o el Banco Asiático de Desarrollo, entre otros.

Estamos familiarizados con los requerimientos y formas de operar de estos organismos y mantenemos

un contacto habitual con ellos. Igualmente, mantenemos una relación muy estrecha con las instituciones españolas de apoyo a la internacionalización: ICO, CESCE y COFIDES; así como con sus instituciones homólogas en otros países europeos. A la par que con la banca comercial nacional e internacional.

¿Hacia qué mercados orienta su actuación España, Expansión Exterior?

Sin descartar jamás oportunidades que puedan surgir en otros mercados, España Expansión Exterior ya ha realizado proyectos en más de noventa países en sus más de sesenta años de existencia, aunque esperamos seguir ampliando mercados.

Desarrollamos nuestra actividad principalmente en Latinoamérica, África, Oriente Medio y Extremo Oriente. Por señalar algún país, pero sin ser exhaustiva la lista, mencionaríamos México y Colombia en Iberoamérica; Argelia, Sudáfrica y Kenia en África; Omán y Catar en Oriente Medio; e India, Malasia y Singapur, en Asia; además de Turquía, país de enorme interés para España.

Teniendo en cuenta la experiencia de España, Expansión Exterior en el ámbito de apoyo a empresas que participan en licitaciones internacionales, ¿qué aspectos destacaría como claves para el aprovechamiento de oportunidades de negocio en el mercado multilateral?

La necesidad que tienen las empresas multinacionales españolas de socios financieros para presentarse a las licitaciones de grandes proyectos en sus sectores de actividad, particularmente en proyectos de inversión. Por esto la búsqueda de otros socios inversores que suscriban una parte del proyecto, se ha convertido en una de nuestras prioridades.

En la consecución de estos objetivos, como ya he mencionado antes, España, Expansión Exterior, mantiene contacto frecuente y estrecho con las principales instituciones financieras multilaterales como son el Banco Interamericano de Desarrollo, el

RENTING UNICAJA

RENTING, MUCHO MÁS QUE UN COCHE NUEVO



Mantener un vehículo de empresa siempre a punto supone una gran cantidad de gastos. Por eso Unicaja le ofrece el Servicio de Renting con el que su nuevo coche tiene toda una gama de ventajas de serie:

- 1. Bienes a corto o medio plazo
- 2. Pagar solo el coste de uso de la flota corporativa
- 3. Libre el máximo de tiempo posible
- 4. Estación del pago convenida
- 5. Todos los servicios incluidos

Infórmese en unicajas.es y ¡buen viaje!





Banco Mundial, el Banco Europeo de Inversiones y el Organismo Multilateral de Garantía de Inversiones, (MIGA, por sus siglas en inglés), entre otras instituciones.

España, Expansión Exterior también contribuye a la promoción de asociaciones público – privadas para la realización de proyectos en el exterior. En este ámbito, ¿cuáles son los mercados y sectores que presentan un mayor potencial?

Los sectores que presentan un mayor potencial están relacionados con las concesiones de infraestructuras: las energías, especialmente las renovables, el agua, las tecnologías de la información, la comunicación; el equipamiento y las operaciones ferroviarias. En estos sectores, se abarcan todo tipo de proyectos, tanto en régimen de licitación pública, como de desarrollo privado: el suministro de equipos, construcción 'llave en mano' y proyectos de inversión.

¿Qué atributos de la oferta española e imagen país destacaría por su mayor aportación de valor y refuerzo de la competitividad de nuestras empresas en el exterior?

En España hemos invertido en infraestructuras y modernización del Estado y tenemos en las empresas y en la Administración personas muy expertas que han realizado y puesto en marcha importantes proyectos. Estas referencias nos permiten poder

participar en los grandes desarrollos que fuesen necesarios en los países donde estamos trabajando.

La competitividad, en mi opinión, es nuestra gran ventaja: la relación calidad-precio. Nuestras empresas representan profesionalidad en destacados y muy necesarios sectores, donde somos líderes indiscutibles por la gran experiencia atesorada en distintos campos, y la cuantía ofertada. Junto con las garantías, les hace merecedoras de los concursos, que las firmas españolas no cesan de adjudicarse semana tras semana por el mundo entero.

¿Cuáles son los principales retos a los que ha de hacer frente España Expansión Exterior para ofrecer un apoyo eficaz en materia de internacionalización de la empresa española?

El mayor de nuestros retos hoy es poder dar cada día mejor servicio, mejorar nuestra capacidad profesional constantemente; y por otra parte, ampliar el número de empresas con las que trabajamos, y especialmente con las medianas, para servirles de ayuda en sus procesos de internacionalización.

Entre nuestros retos siempre están presentes los esfuerzos por buscar nuevas fuentes de financiación en bancos locales o regionales de desarrollo; conseguir nuevos socios inversores que acompañen a nuestras empresas clientes; y estar activos en el mercado para conocer las ventajas diferenciales que pueden tener nuestros competidores y hacer de eso correa de transmisión con nuestra Administración para intentar mejorar nuestro apoyo a la internacionalización.

En este momento, cuando los datos de exportación nacional se mantienen a ritmo constante como los más altos de Europa, y terceros en términos de crecimiento a nivel mundial, nuestro fin en España Expansión Exterior es aportar empuje al impulso exportador y colaborar para mantener esta tendencia. El reto es trabajar todos juntos para que la exportación española sea una forma natural de negocio continuo y permanente en nuestro país ::

RENTING UNICAJA

RENTING, MUCHO MÁS QUE UN COCHE NUEVO



Mantener un vehículo de empresa siempre a punto supone una gran cantidad de gastos. Por eso Unicaja le ofrece el Servicio de Renting, con el que su nuevo coche tiene toda una gama de ventajas de serie:

- 

1. Bienes: coste coste: gestión



8. Estación del seguro: cobertura
- 

3. Pagar con tarjeta: no se hace empresas



6. Todos los servicios: incluidos
- 

5. Línea de crédito: de gestión flexible

Infórmese en unicajas y ¡buena viaje!
 

¡MOOC!, abran paso

Desde hace unos pocos meses un nuevo acrónimo se viene imponiendo en el ámbito de la formación de postgrado y universitaria. Los *Massive Open Online Courses*, o MOOC, cursos *on line* que se ofrecen de manera gratuita dirigidos a un gran número de participantes y con un alto grado de componente participativo, sobre todo de carácter horizontal, es decir, entre los propios alumnos inscritos.

Javier López

La característica más llamativa de estos cursos no es su carácter *on line*, sino que estos son promovidos, al menos en las plataformas más conocidas, por instituciones educativas tradicionales, de rancio abolengo, con profesores de máximo prestigio (incluidos premios Nobel) y ¡son gratuitos!!.

Democratización a ultranza de la enseñanza. Actualmente, una persona que tenga un mínimo nivel de inglés y una conexión a internet, puede matricularse de manera gratuita en el curso de «Financial markets» de Robert Shiller, profesor de finanzas de Yale University y premio Nobel de Economía 2013. Si además esta persona dispone de los conocimientos mínimos previos imprescindibles para poder seguir el curso que, de entrada, no son exigibles (aunque suele haber una encuesta de conocimientos previos y expectativas, no existen procedimientos de validación), ya tenemos casi todos los ingredientes para que el aprendizaje sea óptimo.

Pero, esta nueva posibilidad ¿supone una innovación disruptiva en el sector de la formación? No me atrevo en la actualidad a contestar afirmativamente y de manera tajante, pues todavía está



por ver la robustez del modelo de negocio. Según el profesor Hosanagar, de Wharton University, «la demanda que se consigue a precio cero es muchas veces mayor que la demanda generada por el precio bajo», incluso aunque este sea de pocos céntimos. Pero claro, detrás de ello tiene que haber algo más. En los modelos de negocio «de precio cero» el que más éxito parece tener es el *freemium*, es decir, el servicio básico es gratuito (*free*) mien-

SEGUROS PARA EMPRESAS



¿Quién no ha derramado alguna vez el café sobre la mesa?

Por momentos como ese será el único por lo que tendrás que preocuparte desde ahora, porque Unicaja te ofrece una amplia gama de Seguros para Empresas que cubren los posibles imprevistos que pueden sucederte en el desarrollo de su actividad profesional.

- SEGUROS DE DAÑOS
- SEGUROS PERSONALES
- SEGUROS DE RESPONSABILIDAD CIVIL
- SEGUROS DE CRÉDITO



tras que se cobra por otros más avanzados o especiales (premium), y es, hasta el momento, sobre el que los principales actores de MOOC en el mundo están basando su presencia.

En los MOOC, el servicio gratuito y al que se inscribe la inmensa mayoría contempla la inscripción a un curso, la descarga de la documentación obligatoria, la visualización de los vídeos y finalmente incluso unos test de evaluación. Los servicios avanzados incluirían la adquisición de libros o bibliografía complementaria (eso sí, con «descuentos especiales»), el acceso a un nivel más elevado del curso, la emisión de certificaciones de superación del curso o el acceso a servicios de tutoría con el equipo de profesores, entre otros.

Y es que el hecho de que el lanzamiento de un curso *on line* tenga unos importantes costes fijos, y que el coste marginal de incorporar un nuevo alumno sea virtualmente cero, son prerequisites para el éxito de estos modelos que han emergido.

PROBLEMAS DE LOS MOOC

Sin embargo, son muchas las críticas que está recibiendo esta modalidad de educación virtual. Críticas que proceden, principalmente, de los sectores tradicionales de la educación, es decir parciales e interesadas y, en algunas ocasiones, las críticas que se realizan son extensibles a la formación presencial. Sin embargo, no por ello deben ser ignoradas. Señalo a continuación las dos principales:

- Elevada tasa de deserción. Y esto es, fundamentalmente, por su carácter gratuito. A precio cero, demanda infinita, ya lo hemos dicho antes. ¡¡Barra libre!! Por eso mismo, detrás de las miles de personas que se apuntan a un MOOC podemos encontrar diversos perfiles, tales como curiosos por distintas motivaciones, interesados que sobreestiman su capacidad o infravaloran su tiempo disponible, etc. Pero también verdaderos interesados en la temática del curso, dispuestos a adoptar una posición activa en el seguimiento del curso

(frente a la actitud pasiva, de receptor, en la formación presencial). Tradicionalmente, se ha achacado a la soledad del alumno, a la ausencia del componente relacional, que es un espléndido motivador, una de las principales causas del abandono en la formación *on line*. Mi experiencia es que el factor precio es el principal motivador con una relación positiva y casi igual a uno, es decir, cuánto más elevado es el importe de la matrícula de un curso, mayor número de personas lo finalizan de manera satisfactoria cumpliendo con sus obligaciones y superando un test de conocimientos final, prueba que en la mayor parte de los cursos para profesionales no existe.

- Certificación de que la persona que ha hecho el curso es quien dice ser. En la enseñanza presencial confirmarlo es fácil. El día de la prueba, el examinado accede solo si demuestra su identidad mediante el oportuno documento identificativo. Pero ¿cómo se hace cuando no hay presencia física? Es cierto que en este tipo de curso suele firmarse un código de honor por el que el alumno se compromete entre otras cuestiones a hacer por sí mismo las tareas del curso y a no hacerlas para otros; pero ¡ya nos conocemos! ;-). Coursera, la plataforma promovida por algunas de las instituciones educativas más prestigiosas en EEUU ha empezado a aplicar una herramienta de reconocimiento (Signature Track) para algunos de sus cursos. Mediante la misma, disponiendo de una webcam, un teclado físico para realizar una prueba de biometría de tecleo (*typing pattern*) y un documento identificativo (DNI, pasaporte, carnet de conducir,...) pueden certificar la realización de sus cursos, a cambio de un módico precio (en torno a 50 dólares).

CONCLUSIÓN

Los MOOC requieren todavía algunos ajustes, pero han abierto una brecha en la que algunos pueden caer (quien no se sepa adaptar) por la que nuevos actores pueden entrar (por ejemplo, algunas

SEGUROS PARA EMPRESAS



CUBRA CASI TODOS SUS IMPREVISTOS

¿Quién no ha derramado alguna vez el café sobre la mesa?

Por momentos como ese serás lo único por lo que tendrás que preocuparte desde ahora, porque Unicaja te ofrece una amplia gama de Seguros para Empresas que cubren los posibles imprevistos que pueden sucederte en el desarrollo de su actividad profesional.

- SEGUROS DE DAÑOS
- SEGUROS PERSONALES
- SEGUROS DE RESPONSABILIDAD CIVIL
- SEGUROS DE CRÉDITO



PRINCIPALES PLATAFORMAS DE MOOC

- **Udacity**, probablemente la pionera tal y como actualmente concebimos los MOOC. Sebastian Thrun, profesor de la Universidad de Stanford lanzó el curso «inteligencia artificial» con más de 160.000 inscritos.
- **Coursera**, De forma casi inmediata otros dos profesores de Stanford, Andrew Ng y Daphne Koller, lanzaron dos cursos gratuitos, «Aprendizaje automático» e «Introducción a las bases de datos», a los que se inscribieron varias decenas de miles de alumnos. Poco tiempo después, la Universidad de Pensilvania y Princeton University se unieron al proyecto. Cuenta en la actualidad con 624 cursos de 108 instituciones asociadas.
- **EdX**, casi en paralelo el Massachusetts Institute of Technology (MIT) y Harvard University lanzan esta plataforma que cuenta en la actualidad con 32 instituciones y algo menos de 200 cursos.

En español contamos también con algunas iniciativas:

- **Miriadax**, que está promovido por el Banco Santander (Red Universia) y Telefónica. Actualmente disponen de cursos desarrollados por 28 universidades españolas y latinoamericanas, desde la astrofísica a la sociología. Suman en torno a 100 los cursos desarrollados y en marcha.
- **Tutellus**, en esta plataforma tienen cursos universidades y escuelas de negocio, públicas y privadas de España y Latinoamérica. Anuncian más de 20.000 «vídeo cursos» y MOOCs de la más variada temática.

Aunque no es una plataforma, sino un curso MOOC interuniversitario, encontramos UNIMOOC-aemprende, impulsado originariamente desde el Instituto de Economía Internacional de la Universidad de Alicante con participación de varias organizaciones y empresas españolas.

Fuente: Afi

editoriales pueden estar en buena posición para producir de manera eficiente cursos de formación bajo este formato). La elevada tasa de deserción es uno de los ajustes, pero que esto suceda no significa que la calidad de la formación sea baja, probablemente todo lo contrario.

Estos cursos han llegado para quedarse y el hecho de que las universidades más reputadas, en donde se localizan los cerebros sobre estrategia más brillantes estén a la cabeza del desarrollo de

esta metodología de formación, que ataca directamente a la línea de flotación de su estrategia, la exclusividad, solo puede significar que:

- su objetivo es controlar su desarrollo para limitar su expansión, lo cual es cortoplacista y equivocado;
- viendo el final del modelo que les ha guiado en los últimos decenios (o siglos), quieran ser los primeros y mejor posicionados en el nuevo entorno al que, sin remisión, nos aproximamos ::

SEGUROS PARA EMPRESAS



**CUBRA
CASI
TODOS SUS
IMPREVISTOS**

**¿Quién no ha
derramado alguna vez
el café sobre la mesa?**

Por momentos como ese será lo único por lo que tendrás que preocuparte desde ahora, porque Unicaja te ofrece una amplia gama de Seguros para Empresas que cubren los posibles imprevistos que pueden sucederte en el desarrollo de su actividad profesional.

- SEGUROS DE DAÑOS
- SEGUROS PERSONALES
- SEGUROS DE RESPONSABILIDAD CIVIL
- SEGUROS DE CRÉDITO





Siempre nos quedará la logística, ¿o no?

La logística es el gran negocio del siglo XXI, siempre que se haga bien, claro, como todo.

Hay quien piensa que el *e-commerce* va a acabar de «desmaterializar» la economía, proceso más o menos avanzado en virtud de la preponderancia actual de los servicios y las tecnologías de la información. Bueno... les aseguro que hay hoy más economía material que hace unos cuantos lustros. Pero suponemos que cada vez más servicios se producen en las redes virtuales, que cada vez más compras se realizan por internet, que cada vez más pagos se hacen sin utilizar el appestoso «párné». Que cada vez más todo parece apuntar a la famosa desmaterialización.

Supongo que ya lo han pillado: ¿y cómo se entrega una lavadora adquirida por internet, eh? En efecto, para empezar, mucho de lo que es objeto de *e-commerce* es material y seguirá siéndolo. Ahí es donde interviene la logística. Cuanto más *e-commerce*, más logística. La logística es el gran negocio del siglo XXI, siempre que se haga bien, claro, como todo.

Saben que el grueso de los bienes objeto de comercio internacional viajan en contenedores, ¿verdad? ¿Y que ya se están moviendo hasta 18.000 contenedores en *mega-carriers* flotantes de 400

metros de eslora por 60 de manga? Eso son plataformas de 24.000 metros cuadrados en medio del mar, cargadas con pilas de contenedores que pueden alcanzar hasta 27 unidades una encima de otra. De estos buques, hay en el mundo un puñado de unidades construidas en Corea y otras partes de Asia, no por azar, desde luego.

¡La logística, amigo! ¡Es la logística! Pero hay más. Hay dudas razonables de que estos buques puedan pasar por el canal de Panamá o el de Suez. Por eso se está pensando en construir un nuevo canal transoceánico en Centroamérica y lo mismo se hará en el istmo del Sinaí.

La formidable emergencia de China y la avidez europea por sus manufacturas está haciendo que los tráficos globales de mercancías se re direccionen en todo el mundo. Puede que, en no muchos años, el puerto de Róterdam ya no sea el más importante de Europa, sino algún puerto (o puertos) del Mediterráneo. Qué bueno si alguno de ellos fuese un puerto español. Para que esto suceda, hay que saber elegir a los súperpuertos capaces de acoger, dar servicio y dotar de penetración continental a estos *mega-carriers*.

JOSÉ ANTONIO HERCE es Director Asociado de Afi.
E-mail: jherce@afi.es

TARJETA MASTERCARD e-BUSINESS



PARA EMPRESAS Y PROFESIONALES. ALTA EFICACIA Y TOTAL FLEXIBILIDAD

CON LA TARJETA e-BUSINESS DE UNICAJA CONTINÚAN LAS VENTAJAS

UNA EFICAZ HERRAMIENTA DE GESTIÓN ONLINE



Solicite su Tarjeta e-Business en su oficina habitual en Unicaja. Para cualquier duda, llame a Unicaja Línea Directa al 901 111 133 / 952 076 224. Le atenderemos encantados.



Fíjense bien. Acoger quiere decir dar entrada en sus muelles a semejantes plataformas. Servir quiere decir realizar la desestiba de 18 mil cajitas de aquéllas de manera eficiente con unas infraestructuras portuarias y vías de acceso y salida impresionantes. Dar penetración a un puerto quiere decir crear las infraestructuras ferroviarias (las viarias serían siempre insuficientes) que permitirían poner esos contenedores a varios miles de kilómetros de distancia del puerto en cuestión con la rapidez requerida (Róterdam penetra hasta el norte de Italia, por ejemplo).

¿Se les ocurre algún puerto español candidato? ¿Se les ocurre alguna vía ferroviaria dedicada que atraviese la península y los Pirineos sin cuellos de botella en sus extremos, con cientos de kilómetros de trazado, sin que los convoyes tengan que esperar a

que pasen todos los trenes de cercanías del día en los alrededores de las grandes capitales provinciales españolas?

¿O no? Imagínense que un día los zapatos que calzásemos (o cualquier otro producto) fuesen una especie de envoltente energética de nuestros pies, adaptable, resistente, inmaterial, que cambiase de diseño y color a voluntad. Estos zapatos no deberían viajar en un contenedor, claro. Imagínense, por otra parte, que triunfa el movimiento «kilómetro 0» y que los productos materiales viajan distancias ínfimas comparadas con las actuales. En esos casos la logística estaría tocada de muerte.

¡Despierten! Eso no lo veremos nosotros. La logística solo puede avanzar en formas que hoy somos incapaces de imaginar. Aprovechéense ::

TARJETA MASTERCARD e-BUSINESS



PARA EMPRESAS Y PROFESIONALES, ALTA EFICACIA Y TOTAL FLEXIBILIDAD

CON LA TARJETA e-BUSINESS DE UNICAJA CONTINÚAN LAS VENTAJAS

UNA EFICAZ HERRAMIENTA DE GESTIÓN ONLINE



Solicite su Tarjeta e-Business en su oficina habitual de Unicaja. Para cualquier duda, llame a Unicaja Línea Directa al 901 111 133 / 952 076 324. Le atenderemos encantados.



«Direct Lending», un complemento a la financiación bancaria

La financiación de las empresas en España sigue siendo objeto de análisis a todos los niveles. Las dificultades para potenciar la concesión de crédito en un contexto de reducción de las entidades financieras operativas, y de crecientes exigencias regulatorias, abren la puerta para la entrada en escena de nuevos actores que puedan complementar las operaciones de financiación actualmente a disposición de las empresas. En el presente artículo abordamos la figura del *Direct Lending*.

Carlos Díez

A lo largo de los últimos meses se han redoblado los esfuerzos por parte de las autoridades españolas para tratar de desbloquear la financiación a empresas. Prácticamente 6 años después del inicio de la crisis financiera los indicadores de concesión de crédito siguen mostrando una profunda debilidad, ello a pesar del progresivo avance del proceso de reestructuración que ha vivido el sector bancario en España. En el conjunto de 2013 el nuevo crédito concedido se encuentra en niveles equivalentes a un tercio de los registros observados en 2007. El déficit de financiación sigue siendo, por lo tanto, una variable crítica para el desarrollo de la actividad empresarial.

¿Qué ha supuesto la restricción crediticia en términos de la financiación de las empresas? La empresa española tiene una estructura financiera que se compone casi a partes iguales de fondos propios y fondos ajenos, representando estos últimos un 49% del total del capital empleado para el desarrollo de la actividad.

Esta situación, no obstante, difiere de modo significativo de la existente al inicio de la crisis financiera, en que la financiación ajena suponía prácticamente un 60% de los fondos totales utili-



[iStock]/Thinkstock.

zados por la empresa para el desarrollo de su actividad. El esfuerzo por reducir endeudamiento que ha realizado el sector privado, junto con la progresiva reducción de la financiación bancaria, explican esta evolución en la composición del pasivo de las empresas.

El aspecto relevante es el origen de esta financiación ajena, que ayuda a comprender la preocupación existente en torno a la capacidad de acceso a crédito de las empresas. La distribución de los fondos ajenos muestra que las empresas tienen una muy alta dependencia de la financiación bila-

SERVICIO NÓMINAS EMPRESAS

Unicaja Banco, S.A.U. Avda. Andalucía 10,
17. 28007 Málaga. Inscripción R.M. de Málaga.
T. 952 41 952. Línea 31859. Sección de Help
Desk 11380. Págo 1. Inscripción I. C.I.F.
A93139053.



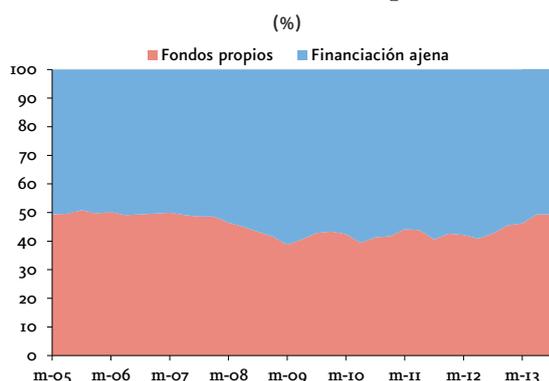
SIMPLIFIQUE LA GESTIÓN DEL PAGO DE SUS NÓMINAS

Descubra un nuevo método para **ahorrar en su empresa**: simplifique al máximo la gestión de pago de las nóminas de sus empleados a través del Servicio Nóminas Empresas. Tramítelas a través de **UniVia** y dedique su tiempo a gestiones más rentables para su empresa.

www.unicajabanco.es 901 111 133 - 952 076 224

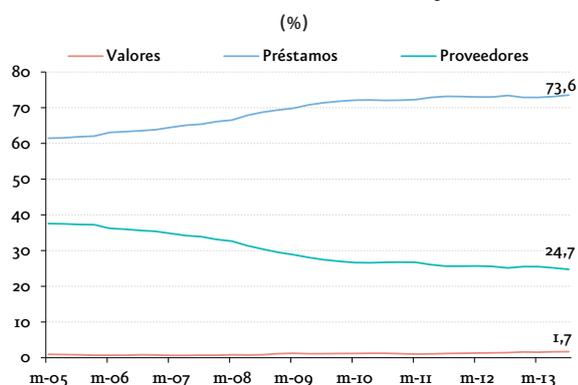


Estructura de capital de empresas no financieras en España



Fuente: Afi, BdE.

Fuentes de financiación ajena



Fuente: Afi, BdE.

teral (alrededor de un 70%), la cual ha sido cubierta tradicionalmente por las entidades bancarias. El resto hasta cubrir el total de fondos ajenos se encuentra en la financiación de carácter comercial (proveedores, representando un 25%) y en muy menor medida, emisiones en los mercados de capitales (apenas un 2% del total de fondos ajenos).

Se han puesto en marcha diferentes medidas para tratar de equilibrar la composición del pasivo, como es el caso del Mercado Alternativo de Renta Fija, que, como se ha tratado en ediciones anteriores de Empresa Global, busca reforzar la capacidad de acceso a los mercados de capitales de empresas no cotizadas y cotizadas, con volúmenes

de facturación superiores a los 100 millones de euros.

No obstante, el análisis de las características de la financiación empresarial en España pone de manifiesto que la financiación bilateral seguirá representando una parte importante de los capitales ajenos. La pregunta es si el sector bancario tiene capacidad para cubrir esa cuantía de financiación.

EL SISTEMA BANCARIO COMO PROVEEDOR DE FONDOS A LAS EMPRESAS

Como se ha señalado en la introducción del artículo, la concesión de crédito sigue mostrando señales de profunda debilidad. A lo largo de 2013, el crédito nuevo concedido a empresas en España se ha situado en niveles mínimos de los últimos ejercicios, en un contexto de debilidad de la actividad y de avance en el proceso de reestructuración y saneamiento del sector bancario.

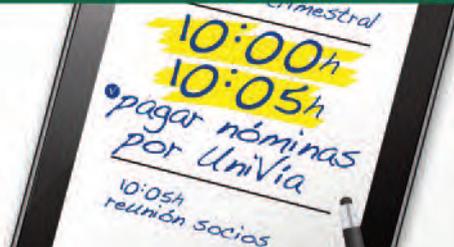
Tal y como hemos observado en el primer apartado, la dependencia de la financiación bilateral por parte de las empresas es muy significativa. La respuesta a la pregunta de si las entidades bancarias pueden dar cobertura a ese importante volumen de financiación en los próximos años la encontramos en la nueva regulación que emana de Basilea III, así como en la situación del sector bancario en España:

Efectos de Basilea III

- Se incrementan los consumos de capital y las exigencias de garantías, en aras de evitar un aumento excesivo de los balances de las entidades.
- Se persigue reforzar la financiación de carácter minorista (consumo, hipotecas, empresas de muy pequeño tamaño).
- No existen visos de reducción drástica de la elevada morosidad que se registra en la actualidad en España, fundamentalmente debido al débil ritmo de crecimiento económico esperado para los próximos años.

SERVICIO NÓMINAS EMPRESAS

Unicaja Banco, S.A.U. Avda. Andalucía 10, 12, 29007 Málaga. Inscrita R.M. de Málaga. Tomo 4.952, Libro 3.859, Sección 8, Heba. M.A. 111390, Folio 1, Inscripción 1. C.I.F. A93139053.



SIMPLIFIQUE LA GESTIÓN DEL PAGO DE SUS NÓMINAS

Descubra un nuevo método para **ahorrar en su empresa**: simplifique al máximo la gestión de pago de las nóminas de sus empleados a través del Servicio Nóminas Empresas. Tramítelas a través de **UniVía** y dedique su tiempo a gestiones más rentables para su empresa.

www.unicajabancos.com 901 111 133 - 952 076 224



Efectos del contexto competitivo

• La experiencia muestra que los procesos de concentración tienden a reducir la concesión de crédito a empresas, debido a la concentración de riesgos sectoriales y de empresa que pueda suponer la integración de entidades con coincidencia de clientes, y a la focalización del grupo integrado hacia los segmentos con menor consumo de capital.

No es por lo tanto un contexto regulatorio ni de crecimiento en el que quepa esperar que las entidades puedan dar satisfacción a las necesidades de financiación de las empresas. Así, las previsiones de Afi para la evolución del crédito concedido a empresas no financieras (excluyendo el sector de construcción) en los próximos años en España apunta a un crecimiento muy moderado del saldo vivo, ascendiendo a un 2% en 2014 y a un 3% en 2015.

Existe un hueco, y sobre todo existe demanda por parte de las empresas, para que nuevas figuras ocupen parte del vacío que potencialmente dejarán las entidades bancarias a lo largo de los últimos años, ofreciendo también financiación bilateral: hablamos del *Direct Lending*.

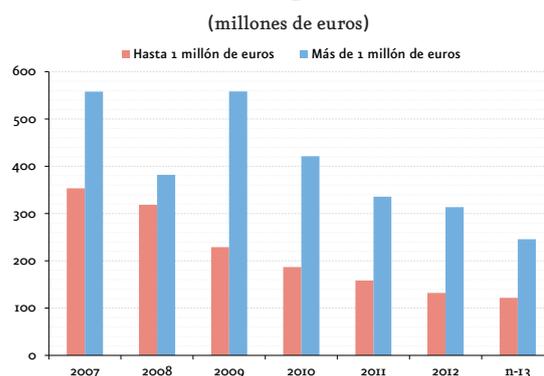
LA FIGURA DEL «DIRECT LENDING»

La figura de *Direct Lending* ha de entenderse como una financiación complementaria al menú de opciones actualmente a disposición de la empresa, a saber, financiación bilateral bancaria y financiación a través del mercado de capitales.

El concepto de *Direct Lending* hace referencia a financiación concedida directamente por un inversor final, normalmente un fondo de inversión, con conocimiento e interés en el sector en el que desarrolla su actividad la empresa.

La operación de *Direct Lending* es un contrato bilateral, muy flexible a la hora de adaptarse a las necesidades del prestatario y a su capacidad de generación de flujos, y que trata, en resumen, de

Concesión de nuevo crédito a empresas en España



Fuente: Afi, BCE, BdE.

consolidarse como una operación estándar, alejada de estructuras complejas y con amplios tiempos de formalización.

Las principales características son:

• Los plazos de financiación son entre tres y siete años con amortizaciones bullet (devolución del principal al final del periodo) y con posibilidad de no pagar intereses durante el primer año.

• Los costes que supone a las empresas esta fuente alternativa son variables en función del riesgo y las garantías que ofrecen los prestamistas.

• Los importes oscilan entre los 10 y los 250 millones de euros.

• Las garantías exigidas más habituales son reales o pignoraticias sobre ingresos o márgenes financieros.

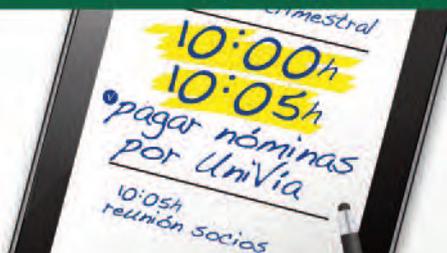
• No es necesario presentar informes de evaluación crediticia o de solvencia.

• La ley que normalmente se aplica en estos contratos es la inglesa, lo que requerirá la participación de abogados ingleses para facilitar el desarrollo de la operación.

En cuanto a los tiempos, hay que señalar que la financiación es concedida en períodos de tiempo más cortos que los que ofrecía el tradicional canal bancario; en concreto:

SERVICIO NÓMINAS EMPRESAS

Unicaja Banco, S.A.U. Avda. Andalucía 10, 17, 29007 Málaga, España. R.M. de Málaga. Inscripción 1.052. Lugo 3.859. Sección 8. Hoja M-111380. Folio 1. Inscripción 1. C.I.F. A93139053.



SIMPLIFIQUE LA GESTIÓN DEL PAGO DE SUS NÓMINAS

Descubra un nuevo método para **ahorrar en su empresa**: simplifique al máximo la gestión de pago de las nóminas de sus empleados a través del Servicio Nóminas Empresas. Tramítelas a través de **UniVia** y dedique su tiempo a gestiones más rentables para su empresa.

www.unicajabanco.es 901 111 133 - 952 076 224



- Negociación del *Term Sheet* (hoja de condiciones): 2-3 semanas
- Proceso de *Due Diligence*: 2-3 semanas
- Elaboración de los contratos: 4 semanas
- Cierre de la operación y desembolso: 1 semana

En suma, el período hasta recibir la financiación dura de ocho a doce semanas, en contraste con otras operaciones de financiación bilateral que rondan los 6 meses.

ATRACTIVO DE LAS EMPRESAS ESPAÑOLAS

Una vez analizado el contexto para el *Direct Lending* es preciso focalizar la atención en el atractivo que los potenciales destinatarios de fondos presentan para los inversores que actúan en este segmento. La clave para ellos reside en la seguridad en cuanto al repago de la deuda concedida, para lo cual es clave que la tensión que soportan las empresas en términos de endeudamiento y de carga de gastos financieros sea asequible, o al menos, muestre una tendencia descendente.

La situación actual de las empresas en España muestra que ambos requisitos se cumplen: por un lado, el nivel de apalancamiento total de la empresa no financiera se ha reducido (la deuda sobre PIB se sitúa, de acuerdo con datos del BCE, en apenas un 100%), y por otro, la carga que representan los gastos financieros sobre los resultados operativos también muestra una tendencia al descenso (de acuerdo con la información que suministra el BCE, el ratio de gastos financieros sobre resultados operativos de las empresas no financieras en España se sitúa en el 10%, después de haber alcanzado máximos en el 30% en los momentos de mayor tensión de la crisis económica).

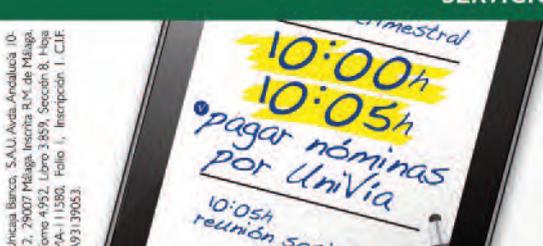
La confluencia de estas dos circunstancias supone un atractivo adicional para los inversores de *Direct Lending*, en la medida en la que además del hueco que dejan las entidades financieras por cubrir, existe también holgura para que las empresas puedan captar nueva deuda sin que ello resulte lesivo para su capacidad de repago.

CONCLUSIÓN

La situación del sector bancario en España, así como la nueva regulación que emana de Basilea III, apuntan a un entorno en el que es difícil anticipar una rápida recuperación del crédito concedido por las entidades a las empresas no financieras. Las tenues expectativas de recuperación, unidas a la mejoría que han experimentado las empresas en su nivel de apalancamiento y en la tensión derivada de la relación entre costes financieros y beneficios operativos, abren la puerta para la entrada de nuevos jugadores en la escena de la financiación en España.

Junto con la puesta en marcha de infraestructuras para facilitar el acceso a los mercados de capitales –como el Mercado Alternativo de Renta Fija– surge la figura del préstamo directo o *Direct Lending* concedido por inversores distintos de la banca. Dado el marcado carácter bilateral de financiación de las empresas en España y el mayor atractivo que estas representan por la mejoría registrada en su endeudamiento, esta figura cobrará una mayor relevancia a lo largo de los próximos meses como proveedor de fondos y complemento de la financiación concedida por las entidades financieras ::

SERVICIO NÓMINAS EMPRESAS



SIMPLIFIQUE LA GESTIÓN DEL PAGO DE SUS NÓMINAS

Descubra un nuevo método para **ahorrar en su empresa**: simplifique al máximo la gestión de pago de las nóminas de sus empleados a través del Servicio Nóminas Empresas. Tramítelas a través de **UniVía** y dedique su tiempo a gestiones más rentables para su empresa.

Unicaja Banco, S.A.U. Avda. Andalucía 10, 12, 29007 Málaga. Inscrita R.M. de Málaga. Tomo 4.952, Libro 3.859, Sección 8, Hoja MA-111390, Folio 1, Inscripción 1. CIF: A93139053.

www.unicaja.es 901 111 133 - 952 076 224



Efectos de la futura Ley de desindexación de la economía española

La futura Ley de desindexación prohibirá, como regla general, la actualización automática de contratos públicos y precios regulados en función del IPC, con la finalidad de evitar efectos inflacionistas, fomentar la recuperación de la competitividad y ajustar las subidas a la evolución real de los costes. Quedan excluidos de este nuevo régimen las pensiones, los salarios y las relaciones entre agentes privados.

María Serra

Desde el pasado mes de enero se encuentra en tramitación en las Cortes Generales el proyecto de Ley de desindexación de la economía española cuyo objeto es el establecimiento de un nuevo régimen basado en la no indexación de valores monetarios.

La indexación con base en índices generales, como el IPC, es una práctica extendida en nuestra economía que, según la exposición de motivos de la futura Ley puede producir efectos perversos. Entre ellos estarían los denominados «efectos de segunda ronda», que se producen cuando aumenta de forma automática el precio de un bien indexado al IPC por el solo hecho del aumento de precio de otros bienes indexados a ese mismo índice, aun cuando los costes de producción del primero nada tengan que ver con los de los otros bienes. Ello supone un segundo efecto perverso, el aumento de la inflación que, a su vez puede afectar a la competitividad de la economía.

Por ello, y como señala la propia Ley, la necesidad de consolidar y avanzar en la recuperación de la competitividad, de evitar los efectos de segunda ronda, de eliminar las restricciones al uso de políticas de demanda y de contribuir a la equidad en las cargas del ajuste, llevan al planteamiento de este nuevo régimen.

La futura Ley afectará, fundamentalmente al ámbito público y, concretamente, a los contratos pú-

blicos y los precios regulados, puesto que el régimen que se establece tiene carácter prescriptivo cuando una de las partes es una entidad del sector público. No obstante, también se incluyen en su ámbito de aplicación las revisiones periódicas de precios privados como son: las rentas de arrendamientos rústicos y urbanos, las contraprestaciones de arrendamientos de servicios, suministros y rentas vitalicias o valores monetarios de cualquier otro contrato celebrado. Sin embargo, en el caso de contratos y relaciones entre privados se establece un régimen meramente indicativo.

Quedan fuera del ámbito de aplicación de la Ley y, por lo tanto, de la regla general de la no revisión periódica (i) la negociación salarial colectiva, sometida a lo pactado entre las partes, (ii) las pensiones, sujetas a su propia normativa y por último, (iii) los instrumentos financieros (valores negociables, opciones, futuros, permutas, derivados, etc.), con la finalidad de garantizar la mayor flexibilidad y capacidad de captación de ahorro a un menor precio, en línea con las reglas que rigen para emisores extranjeros.

Por lo que se refiere al ámbito del sector público se establece como regla general que no podrán ser objeto de revisión periódica en función de índices o fórmulas que los contengan, los valores monetarios

COBROS Y PAGOS



OPTIMICE SUS PROCESOS FINANCIEROS A TRAVÉS DE UNIVÍA

SU TIEMPO ES ORO

UNIVÍA AGILIZA SU TIEMPO

UNIVÍA ES ORO PARA SU NEGOCIO

Intente ya esta herramienta de optimización y mejorará en los procesos diarios **reduce costes, tiempos y espacios de trabajo** además de permitir un seguimiento inmediato de cualquier operación.

Univía, el servicio online de Unicaja, le ofrece un sitio de utilidad en los días gestiones más comunes y necesarios de su negocio: **COBROS Y PAGOS**.

Algunas de las múltiples herramientas que ofrece:

COBROS

- ▬ Servicio de Remesas de Recibo (cuaderno 19)
- ▬ Servicio de Cuentas de Banco

PAGOS

- ▬ Servicio de Remesas de Transferencia (cuaderno 14)
- ▬ Servicio de Emisión de Pagos por cuenta corriente



de los contratos públicos y los precios regulados, y por tanto tasas, precios y tarifas regulados, así como subvenciones, prestaciones, ayudas, multas, sanciones o valores referenciales. Sólo excepcionalmente se admitirá un régimen de revisión periódica de estos valores, que se deberá aprobar mediante Real Decreto, el cual establecerá los precios o índices específicos de precios, fórmulas o metodologías, así como los procedimientos aplicables.

Por su parte, estos valores podrán ser objeto de revisión no periódica siempre que se cumplan varios requisitos:

- a) Que se justifique en una memoria económica específica para este fin.
- b) Que no se realice en función de índices de precios o fórmulas que los contengan.
- c) Que se otorgue autorización de la comisión delegada del Gobierno para asuntos económicos u órgano territorial equivalente.

En el ámbito privado, la regla general es el respeto a la libre voluntad de las partes, de forma que únicamente procederá la revisión periódica de valores monetarios cuando así se hubiera pactado explí-

citamente. Cuando así ocurra pero no se detalle el índice o metodología de referencia, se aplicará como tasa de referencia el Índice de Garantía de la Competitividad cuyo cálculo y publicación mensual corresponderá al Instituto Nacional de Estadística. Por consiguiente, éste índice únicamente será aplicable cuando no se hubiera pactado otro en el contrato.

En conclusión, el proyecto de ley de desindexación tiene efectos fundamentalmente para el sector público con la eliminación de las subidas automáticas de precios en función del IPC (electricidad, gas, transporte, telecomunicaciones, peajes, contratos públicos), mientras que para el sector privado implica la posibilidad de actualizar sus contratos, cuando no se hubiera pactado otro índice, en función del Índice de Garantía de Competitividad, con un techo del 2% y un suelo del 0%. Asimismo, el sector privado se verá afectado de forma indirecta respecto de los contratos que tenga firmados con las entidades del sector público, si bien quedan excluidos del nuevo régimen salarios y pensiones, que se regirán por su propia normativa ::

COBROS Y PAGOS



OPTIMICE SUS PROCESOS FINANCIEROS A TRAVÉS DE UNIVÍA

SU TIEMPO ES ORO

UNIVÍA AGILIZA SU TIEMPO

UNIVÍA ES ORO PARA SU NEGOCIO

Internet es ya una herramienta de optimización y mejora en los procesos diarios **reduce costes, tiempos y espacios de trabajo**, además de permitir un seguimiento inmediato de cualquier operación.

Univía, el servicio online de Unicaja, le ofrece un salto de calidad en los dos gestiones más comunes y necesarias de su negocio: **COBROS Y PAGOS**.

Algunas de las múltiples herramientas que ofrece:

COBROS

- ▬ Servicio de Remesa de Recibos (cuaderno 19)
- ▬ Servicio de Cuentas de Banco

PAGOS

- ▬ Servicio de Remesa de Transferencias (cuaderno 24)
- ▬ Servicio de Emisión de Pagos por cuenta corriente





Tanto la natalidad como el desarrollo de las empresas siguen encontrando serios problemas de financiación.

Lamentos empresariales

Solo un ejercicio de ingenuo voluntarismo permitiría ser complacientes con el horizonte de recuperación de la economía española. A medida que avanza el año los problemas fundamentales siguen ahí, y las contingencias no desaparecen. La inequívoca buena señal de abandono de la recesión no permite afirmar que el crecimiento en curso será suficiente para reducir de forma significativa los desequilibrios más importantes: el elevado desempleo y endeudamiento de las familias y empresas. Estas últimas, especialmente las de pequeña y mediana dimensión, siguen encon-

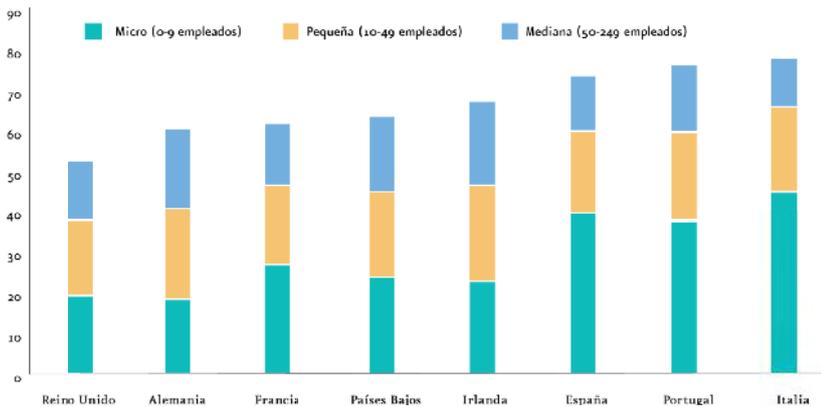
de recuperación: «en la vida interna de nuestras empresas, esas señales no han llegado todavía», sería el denominador común de esos lamentos.

Y es que tanto la natalidad como el desarrollo de las empresas siguen encontrando serios problemas de financiación. No es un problema único de España, pero sí es aquí donde se percibe de forma más intensa. Tanto por el excesivo nivel de endeudamiento privado con el que se entró en la crisis, como por la ausencia de mecanismos de financiación fuera del sistema bancario.

Una primera instancia de verificación de esos problemas es la dificultad para garantizar una tasa de natalidad empresarial suficientemente intensa. Nuevas empresas transformadoras, no aquellas que nacen de la necesidad de los desempleados por resolver su mera subsistencia, sino de aquellas con potencial innovador. Dificultad también para financiar procesos de crecimiento que, entre otros efectos, tengan la virtud de propiciar tamaños empresariales mayores, susceptibles de abordar decisiones de expansión internacional o de inversión en conocimiento.

Y es que casi siete años después de iniciada la crisis, el crédito bancario sigue su senda descendente como acabamos de conocer y se refleja en el cuadro adjunto. Desde el inicio, las pequeñas y medianas empresas españolas han sufrido la sequía crediticia en mayor medida que la mayoría de las empresas europeas, como se refleja

Empleo de las PYME sobre empleo total (2010, %)



Fuente: Comisión Europea, Annual Report on Small and Medium-sized Enterprises in the EU, 2011-12.

trando obstáculos importantes en la financiación de sus proyectos de inversión, o en la mera refinanciación de sus pasivos. Son comprensibles, por tanto, esos frecuentes lamentos que empresarios pequeños y medianos entonan, de forma particularmente intensa cuando se subrayan señales

EMILIO ONTIVEROS es presidente de Afi y catedrático de Economía de la Empresa de la UAM.
E-mail: eontiveros@afi.es

RENTING UNICAJA

RENTING, MUCHO MÁS QUE UN COCHE NUEVO

Mantener un vehículo de empresa siempre a punto supone una gran cantidad de gastos. Por eso Unicaja le ofrece el Servicio de Renting con el que su nuevo coche tiene toda una gama de ventajas de serie:

- 1. Rentar coche según gasta
- 2. Pagar con solo dinero y sin su Base de datos
- 3. Llevar el máximo de ventajas fiscales
- 4. Estación del pago online
- 5. Todos los servicios incluidos

Infórmese en unicaja.es y ¡pasa a rentar!

en la revisión *Access to Finance* realizada por la Comisión Europea y el BCE. Esta última institución tiene razones para estar preocupada y, en última instancia, para proponer decisiones en un próximo Consejo de Gobierno, que eliminen los obstáculos a la transmisión de su política monetaria. Más de una tercera parte de las pymes analizadas no consigue acceder a la financiación que necesitaba en 2013. Todas ellas verifican además el endurecimiento durante ese año de las condiciones de acceso en términos de tipos de interés o colateral y garantías exigidas.

La supervivencia está en no pocos casos en peligro. Y esa amenaza es tanto más relevante cuanto mayor es la importancia de las pymes en algunas economías. La española sin ir más lejos. Aunque venga referido a 2008, el gráfico adjunto es suficientemente ilustrativo del peso en el empleo que tienen los distintos segmentos de pymes. Las microempresas, dominantes en nuestra economía, no son precisamente las que más amparo crediticio tienen.

El necesario desapalancamiento está siendo ciertamente costoso, dada la moderada generación de ingresos, especialmente de aquellas empresas más volcadas al mercado nacional, que son precisamente la mayoría

EVOLUCIÓN DEL CRÉDITO BANCARIO EN ESPAÑA*

	Empresas Saldo inicial	NC	Amortización	Saldo final
2006	570.861	901.580	725.437	747.004
2007	747.004	990.525	844.222	893.307
2008	893.307	929.184	871.767	950.724
2009	950.724	867.741	897.147	921.318
2010	921.318	665.027	684.215	902.130
2011	902.130	527.491	581.023	848.598
2012	848.598	484.814	614.443	718.969
2013	718.969	392.651	494.265	617.355

* Datos en millones de euros.

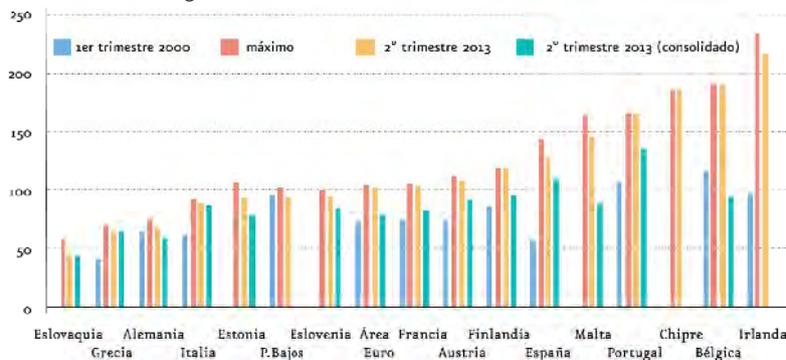
Fuente: Banco de España.

de las más pequeñas. Si la historia es una guía, nos advierten en el BCE, hay que esperar ajustes adicionales, especialmente en aquellos países como el nuestro que experimentaron un boom de endeudamiento en los años anteriores a la crisis.

Frente a todo ello, tanto las autoridades españolas –proponiendo fórmulas como las que puedan estar estudiándose de capitalización de deuda– como el BCE –con alternativas que incentiven la adquisición de papel de pymes en sus operaciones con la comunidad bancaria– pueden tratar de actuar, desde el convencimiento de que sin una normalización de las condiciones de financiación del universo de pymes la recuperación económica seguirá presidida por la precariedad ::

Deuda/PIB en empresas no financieras

(no consolidado si no aparece indicación específica en contrario; %; ranking en función de los valores no consolidados del 2T2013)



Nota: El «máximo» (barra roja) muestra el valor máximo correspondiente a cada país entre el primer trimestre de 2000 y el segundo trimestre de 2013. La deuda no consolidada queda definida como el conjunto de préstamos, títulos de deuda y reservas de fondos de pensiones. Los datos son de importes pendientes. Por motivos de disponibilidad de datos, la primera barra para el caso de Irlanda se refiere al primer trimestre de 2001 y, en el caso de Grecia, al segundo trimestre de 2000. Los datos para Estonia, Chipre, Luxemburgo, Malta, Eslovenia y Eslovaquia están parcialmente disponibles. El dato de deuda consolidada no está disponible para Irlanda, Chipre o los Países Bajos.

Fuente: Banco Central Europeo.

RENTING UNICAJA

RENTING, MUCHO MÁS QUE UN COCHE NUEVO

Mantener un vehículo de empresa siempre a punto supone una gran cantidad de gastos. Por eso Unicaja le ofrece el Servicio de Renting, con el que su nuevo coche tiene toda una gama de ventajas de serie:

- 1. Exceso coste cuando gata.
- 2. Estación del pago consumo.
- 3. Paga con este mes y así se hace empresa.
- 4. Todas las servicios incluidos.
- 5. Libre el número de viajes fáciles.

Infórmese en unicajas y ¡buen viaje!