empresa global

nº 140 Mayo 2014 4 €

Polonia
perspectivas de negocio en Europa Central

La Alianza del Pacífico
destaca por su mentalidad abierta e integradora

Novedades en cobertura de
riesgos de la internacionalización

COFIDES
nuevos instrumentos financieros para la internacionalización

9 771578 345008 00149

RECURSOS HUMANOS

El estrés laboral o la consecuencia de prácticas gerenciales inadecuadas

FINANZAS PERSONALES

La dinámica de precios en el área euro es un gran foco de riesgo

ACTUALIDAD JURÍDICA-FISCAL

España y Bélgica firman un nuevo convenio para evitar la doble imposición y la evasión fiscal

Empresa Global
N° 140 (mayo 2014)

EDITA
Afi Escuela de Finanzas Aplicadas
C/ Españoleto, 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, Yolanda Antón, Marta Aylagas, David Cano, Ana Mª Domínguez, Mauro Guillén, José Antonio Herce, Verónica López, Salvador Marín Hernández, Juan Navarro, Emilio Ontiveros, Beatriz Sáenz 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 Manzanas, 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

Alianza del Pacífico: un nuevo impulso a la integración de América Latina

El 6 de junio de 2012, México, Colombia, Chile y Perú fundaban la Alianza del Pacífico (AP) con el objetivo de crear una zona de libre cambio entre los 4 países y propiciar con ello una mayor integración de sus economías y una mejora de su competitividad internacional. Junto a ello, el otro objetivo primordial es favorecer un mayor acercamiento con la región asiática, principal área de crecimiento a nivel mundial. Los cuatro países en su conjunto forman la octava economía mundial y representan el 35% del PIB de América Latina.

Desde luego, los precedentes de iniciativas similares en la región no parecían augurar un futuro muy prometedor a la AP. Los fracasos de Mercosur y de la Zona de Libre Comercio de las Américas, promovida por EEUU, evidenciaban de las dificultades para perennizar procesos de integración en la región latinoamericana. Sin embargo, apenas dos años después de su creación, los resultados positivos de la Alianza parecen haber roto el maleficio. Varios factores permiten justificar este comportamiento diferencial de la Alianza respecto a sus precedentes regionales menos afortunados. En primer lugar, la favorable situación macroeconómica de los 4 países –con tasas de crecimiento holgadas, reducidos desequilibrios presupuestarios y exteriores y una limitada dependencia financiera exterior– y la evidente convergencia en materia política económica han propiciado que se materializara la integración, sin excesivos contratiempos. A ello también ha contribuido un planteamiento mucho más ambicioso que las iniciativas regionales anteriores. A imagen de la experiencia europea, los miembros de la AP entendieron desde el principio que la integración no debía limitarse a un mero desarme arancelario, sino que debía estar encaminada a la libre circulación de personas, mercancías y capitales, y acompañada de una amplia coordinación en materia de política económica. Los resultados no se han hecho esperar. Desde mayo de 2013, los ciudadanos de estos 4 países pueden circular libremente en el territorio de la Alianza sin necesidad de visado y se han eliminado los derechos arancelarios para el 90% de los bienes y servicios. También se han dado pasos para la liberalización de la libre circulación de capitales, a través de la creación del Mercado Integrado Latinoamericano (MILA), que agrupa a las plazas financieras de Colombia, Chile y Perú. Y por si esto fuera poco, la Alianza apuesta por una clara apertura hacia el exterior y en particular hacia la región de Asia-Pacífico. Chile, Perú y México son miembros de la APEC (Cooperación Económica Asia-Pacífico) y Colombia está negociando su entrada. Y es que no hay que olvidar la importancia creciente de la región asiática y, en particular de China, para estas economías.

A la vista de estos resultados y sobre todo de su futuro prometedor, no sorprende el importante interés que ha suscitado, tanto dentro como fuera del continente, la Alianza del Pacífico. La entrada de Costa Rica, como miembro de pleno de derecho, debería producirse a lo largo de 2014, mientras que Guatemala y Panamá ya han iniciado las negociaciones. Ostentan además el estatuto de observadores más de una veintena de países, entre los que figura España. Desde luego, la Alianza también ha recibido críticas, por parte de aquellos que la perciben como un factor de fractura del subcontinente latinoamericano, entre un bloque proteccionista y otro más abierto a la liberalización ::

INTERNACIONAL

INFORME PAÍS

Polonia: perspectivas de negocio en Europa Central

Situada en Europa Central, Polonia cuenta con un posicionamiento geográfico estratégico, que funciona como plataforma de intercambio entre los mercados escandinavos y los de Europa Central y del Este. Su población, en torno a los 38,5 millones de habitantes, está principalmente repartida en las ciudades de Varsovia (la capital), Mazovia, Alta Silesia y Baja Silesia.

Pag. 3

TEMA DEL MES

La Alianza del Pacífico destaca por su mentalidad abierta e integradora

Las miradas están puestas en una iniciativa de integración regional que está creando importantes expectativas dentro de la comunidad internacional: la Alianza del Pacífico. Formada por Chile, Colombia, México y Perú representa la octava economía mundial y un mercado de 212 millones de consumidores.

Pag. 8

OBSERVATORIO EXTERIOR

Novedades en cobertura de riesgos de la internacionalización

El éxito de la cobertura por el Estado de los riesgos de la internacionalización como elemento de promoción del comercio internacional y de apoyo a la internacionalización radica en que, de no haber cobertura estatal, muchas empresas quedarían desprotegidas de ciertos riesgos.

Pag. 12

ESCUELA DE COMERCIO EXTERIOR

COFIDES, nuevos instrumentos financieros para la internacionalización

Las pymes españolas del sector agroalimentario y de restauración, las de servicios de ingeniería, así como aquellas que se plantean invertir en Australia, Indonesia, Singapur y Sudáfrica, pueden encontrar apoyo financiero a través de las nuevas líneas de financiación de COFIDES.

Pag. 16

FINANZAS

FINANZAS PERSONALES

La dinámica de precios en el área euro es un gran foco de riesgo

La actualización de previsiones del Fondo Monetario Internacional en su último *World Economic Outlook* muestra una mejora sustancial de las perspectivas de crecimiento para el área euro, en un contexto en el que se mantienen sus principales focos de riesgo. Los más destacados son la ralentización del conjunto de países emergentes y el bajo crecimiento de precios.

Pag. 22

EMPRESAS

EXPERIENCIAS DE INTERNACIONALIZACIÓN

«Abrir nuevos mercados requiere un trabajo tenaz y paciente»

David Valle es director gerente de la empresa Metalúrgica Madrileña, S. A., dedicada a la fundición de acero, donde anteriormente ha ocupado los puestos de jefe de mantenimiento y jefe de fábrica. Es profesor asociado del Área de Organización de Empresas de la Universidad de Alcalá y colaborador técnico de empresas para materias de prevención de riesgos laborales.

Pag. 27

GESTIÓN DE RECURSOS HUMANOS

El estrés laboral o la consecuencia de prácticas gerenciales inadecuadas

Presión y retos son cuestiones diferentes: confundir ambas puede generar estrés laboral, un problema grave para la salud de los trabajadores y el buen funcionamiento de las organizaciones.

Pag. 30

GESTIÓN EMPRESARIAL

Consolidación contable: normas generales y novedades introducidas por la NIIF 11

La NIIF 11, de aplicación obligatoria en la Unión Europea a partir de enero de 2014, modifica la consolidación de los Acuerdos Conjuntos. La nueva normativa clasifica este tipo de acuerdos entre Negocios Conjuntos (*Joint Ventures*) y Actividades Conjuntas (*Joint Operations*).

Pag. 34

ACTUALIDAD JURÍDICA-FISCAL

España y Bélgica firman un nuevo convenio para evitar la doble imposición y la evasión fiscal

Pag. 38

ESTRATEGIA GLOBAL

Economía del deporte

MAURO GUILLÉN

Pag. 20

MERCADOS FINANCIEROS

Estabilización en los emergentes

DAVID CANO

Pag. 25

HOMO OECONOMICUS

La tarta y el soufflé

JOSÉ ANTONIO HERCE

Pag. 32

PASEO GLOBAL

Crecimiento débil y no inclusivo

EMILIO ONTIVEROS

Pag. 40

Polonia: perspectivas de negocio en Europa Central

Situada en Europa Central, limitando al norte con Rusia y Lituania, al sur con Eslovaquia y la República Checa, al este con Bielorrusia y Ucrania y al oeste con Alemania, Polonia cuenta con un posicionamiento geográfico estratégico, que funciona como plataforma de intercambio entre los mercados escandinavos y los de Europa Central y del Este. Su población, en torno a los 38,5 millones de habitantes, está principalmente repartida en las ciudades de Varsovia (la capital), Mazovia, Alta Silesia y Baja Silesia, que a su vez constituyen los principales centros económicos del país. Las recientes privatizaciones acometidas en un buen número de sectores, la buena relación de costes y productividad y la dotación de ayudas públicas en sectores estratégicos (automoción, aviación, biotecnología, electrónica, I+D) confieren a Polonia un alto atractivo para los inversores extranjeros, atraídos asimismo por sus buenas perspectivas de desarrollo económico y resistencia a la crisis económica mundial.

Pablo Aumente

Polonia se configura bajo la forma de República Parlamentaria, y cuenta con un Presidente elegido por sufragio universal directo cada 5 años y una Asamblea Nacional compuesta por una Cámara Baja (460 diputados) y el Senado (100 senadores) elegidos cada cuatro años. El país está gobernado actualmente por una coalición de centroderecha, formada por el Partido Plataforma Cívica (PO) y por el Partido de los Campesinos Polacos (PSL). El primer ministro, Donald Tusk, lidera un mandato cuyo principal objetivo pasa por la articulación de reformas orientadas a favorecer la liberalización de la economía, la atracción de inversión extranjera y el cumplimiento de la normativa comunitaria.

En noviembre de 2013, Tusk anunció una reorganización radical del gobierno, remplazando a varios ministros clave, entre ellos, la cartera de Finanzas. Tras estos acontecimientos, *The Economist Intelligence Unit* (EIU) elevó el riesgo político del país, dada la inestabilidad en la composición del Gobierno. A ello se unen los resultados arrojados por las encuestas de popularidad celebradas en 2013 y 2014, cuyos resultados sitúan a la oposición por encima del partido gobernante, penalizado por la mala percepción pública que tienen sus políticas.

iStock/Thinkstock

Vista del distrito centro, Varsovia

En materia de política exterior, Polonia mantiene una firme apuesta por reforzar su influencia en el marco de la Unión Europea y favorecer una mayor integración. En este sentido, el país se ha mostrado favorable a la adopción de nuevas iniciativas pan-europeas, como la creación de la unión bancaria, aunque todavía debe pronunciarse acerca de otros asuntos, como la legislación que regula el impuesto sobre transacciones financieras.

Nombre oficial:

República de Polonia

Superficie: 312.685 km²

Capital: Varsovia

Situación geográfica: Europa Central, limitando al Norte con el Mar Báltico, Rusia y Lituania, al Este con Bielorrusia y Ucrania, al Sur con Eslovaquia y la República Checa, y al Oeste con Alemania.

Clima: Templado, con fríos y lluviosos inviernos y suaves veranos con frecuentes tormentas.

Divisiones Administrativas: 16 regiones («voivodatos»): Pomerania Occidental, Pomerania, Lebus, Baja Silesia, Opole, Silesia, Gran Polonia, Cuyavia y Pomerania, Lodz, Varmia y Masuria, Masovia, Podlaquia, Santa Cruz, Lublin, Pequeña Polonia, Subcarpacia.

Población: 38.346.279 (est. 2014)

Esperanza de vida: 76,45 años

Sistema político: República parlamentaria

Idiomas: Polaco

Moneda: Zloty (PLN)

Fuente: *The World Factbook*.

PRINCIPALES INDICADORES MACROECONÓMICOS

	2010	2011	2012	2013	2014 (p)	2015 (p)
Crecimiento real del PIB (%)	3,9	4,5	2,0	-1,6 (e)	2,9	3,5
Inflación anual (promedio; %)	2,6	4,2	3,7	1,1	1,5	1,9
Tasa de desempleo (promedio; %)	12,1	12,4	12,8	13,5	13,3	12,9
Balanza por c.c. (mill. US$)	-24.064	-25.822	-18.136	-7.914 (e)	-9.649	-12.622
Saldo presupuestario (% PIB)	-7,8	-5,0	-3,9	4,0 (e)	-3,5	-2,9
Deuda Pública Neta (% PIB)	54,9	56,4	55,6	58,0 (e)	49,9	52,3

e: estimación; p: previsión

Fuente: *Economist Intelligence Unit*.

Evolución de la economía polaca

Tras 20 años de desarrollo económico continuado, el crecimiento económico de Polonia atraviesa una fase de cierta ralentización, aunque no conviene olvidar que es uno de los países que mejor ha amortiguado el impacto de la crisis internacional, gracias al fortalecimiento de la demanda interna y a la firmeza de las políticas económicas instauradas.

Tras mostrar un notable desempeño durante el periodo 2010-2011, con tasas de crecimiento del PIB del 3,9% en 2010 y 4,5% en 2011, la economía polaca sufrió una importante ralentización en 2012, para situarse en apenas un 2% en 2012 y pasar a terreno negativo en 2013 (-1,6%). Los principales factores que condicionaron esta evolución fueron la debilidad de la demanda externa y la caída de la inversión extranjera. No obstante, *The Economist Intelligence Unit* (EIU) prevé una reactivación del crecimiento, que se situará en el 2,9% en 2014; una tendencia que tendría su soporte en el aumento delas exportaciones, la mejora en el consumo privado y la recuperación de la inversión. La caída del endeudamiento de los hogares y el aumento real de los salarios son otros factores que avalan esta previsión. Además, la esperada recuperación de la zona euro, con una proyección de crecimiento del PIB del 1,1% para el año 2014 según EIU, también beneficiará a la economía polaca, dado que se espera que las exportaciones sean el motor principal de crecimiento en 2014. Sin embargo, la debilidad del mercado laboral -que registró un promedio de desempleo del 13,5% en 2013 y 12,8% en 2012- supone un obstáculo para una total recuperación de la demanda agregada, esencial para una economía basada en el consumo como la polaca.

En materia de precios, la inflación polaca se mantuvo en un 1,1% en 2013, una tasa inferior a la establecida por el Banco Central de Polonia (rango 1,5% - 3,5%), el cual se sobrepasó en 2012, cuando la inflación alcanzaba un 3,7%.En cuanto a las previsiones de inflación a corto plazo, éstas se sitúan en el 1,5% para el año 2014 y en el 1,9% para 2015, presionadas al alza por la recuperación de la actividad económica, la subida real de los salarios y una mayor facilidad crediticia. Otro elemento de preocupación para el Gobierno radica en el control de las finanzas públicas, cuyo compromiso pasa por contener la deuda pública en un nivel del 55% del PIB. En este contexto, las previsiones de EIU apuntan a que dicho objetivo se cumplirá en 2014, con una reducción hasta el 49,9%.

Respecto a la balanza de pagos, el año 2013 registró una corrección en el tradicional déficit por cuenta corriente, que cayó desde los 18.136 millones de dólares contabilizados en 2012 hasta casi una tercera parte, 7.914 millones (según estimación de EIU), en 2013. Esta contracción en el déficit estuvo liderada

por la corrección que experimentó la balanza comercial, fruto de la diversificación de las exportaciones a países fuera de la UE (nuevos mercados emergentes de Europa del Este, Asia y América Latina). No obstante, las previsiones apuntan hacia un crecimiento de las importaciones a corto plazo, lo que provocará un nuevo aumento del déficit por cuenta corriente, para alcanzar los 9.649 millones en 2014.

Relaciones económicas hispano-polacas

Durante última década, Polonia ha presenciado una expansión notable del comercio internacional, con un marcado crecimiento tanto en las exportaciones como en las importaciones. El principal socio comercial de Polonia es Alemania, seguido por otros países europeos como Reino Unido, República Checa o Francia. Las relaciones entre España y Polonia han crecido de forma notable en los últimos años, tanto en sentido exportador como en materia de importaciones. Tras el déficit registrado en la balanza comercial hispano-polaca en 2009 y 2010, la tendencia se revirtió en 2012, para mantenerse durante los años sucesivos, registrando un superávit de 799 millones de euros en 2012 y 651 millones el ejercicio pasado.

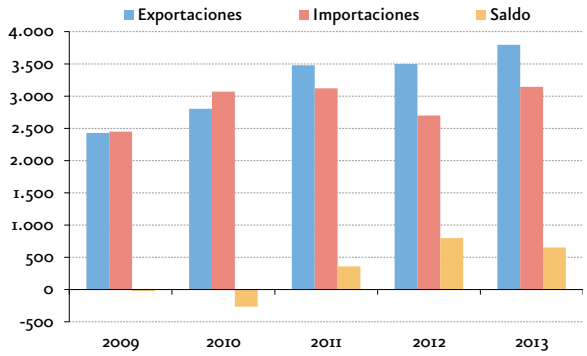
Así, en 2013, las exportaciones españolas hacia Polonia totalizaron 3.796 millones de euros, siendo las principales partidas objeto de exportación: vehículos automóviles y tractores (18,30% del total); aparatos y material eléctricos (9,70%) y máquinas y aparatos mecánicos (8,08%). En sentido inverso, las importaciones españolas procedentes de Polonia contabilizaron 3.145 millones de euros, y estuvieron protagonizadas por las máquinas y aparatos mecánicos (18,65%); vehículos automóviles y tractores (17,14%), y aparatos y material eléctricos (15,09%), representativos en su conjunto de más del 50% del total de compras al mercado polaco.

En materia de inversión extranjera directa (IED), el flujo de inversión bruta en operaciones no «etve» (de tenencia de valores) de España en Polonia rondó los 242,5 millones de euros en 2013. El principal monto de la inversión se destinó a los servicios financieros (excepto seguros y fondos de pensiones), que atrajo al 83,2% de la inversión, seguido del sector de suministro de energía eléctrica, gas, vapor y aire (13,2%), y servicios a edificios o actividades de jardinería y construcción de edificios. Con todo, los flujos de IED española en Polonia en 2013 fueron notablemente superiores a los registrados un año antes, que alcanzaron los 94,23 millones de euros.

Por su parte, la inversión directa de Polonia en España se situó en 32,78 millones de euros en 2013.Casi la totalidad de la inversión estuvo acaparada por el sector de actividades auxiliares a los servicios financieros, que recibió el 97% del monto total. Las siguientes partidas receptoras, aunque muy alejadas, fueron el comercio mayorista e intermediario (1,9%) y la programación, consultoría y otras actividades relacionadas (0,38%). En términos generales, la inversión de empresas polacas en el mercado espa-

Balanza comercial hispano-polaca

(millones de euros)



Fuente: *Afi, Datacomex.*

«RATING» DEUDA SOBERANA - LARGO PLAZO

Calificación - marzo 2014	Moody's	S & P
Polonia	A2	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

ñol cayó de manera muy notable en 2013 en relación al año anterior, en el que se registraron inversiones por valor de 281,32 millones de euros.

Entorno de negocios en Polonia

El entorno de negocios de Polonia presenta un clima satisfactorio (Coface otorga la calificación «A2»). Un entorno político estable, la buena relación con los países del entorno y un marco regulatorio armonizado con los principios europeos (en materia de propiedad intelectual, requisitos de homologación de productos), facilitan el desarrollo de la actividad empresarial y comercial en este país.

Polonia presenta un nivel importante de libertad económica, situándose en la posición 50 entre un total de 178 economías (puesto 23 entre 43 países europeos), según el Índice 2014 de Libertad Económica, elaborado por *Heritage Foundation*. Esta posición representa la puntuación más alta obtenida por el país hasta el momento. De hecho, Polonia se encuentra entre los 20 primeros países que más han mejorado su posición en las últimas dos décadas, gracias a importantes reformas estructurales, como la liberalización del comercio o la modernización del entorno legal.

En cuanto a la facilidad para hacer negocios, Polonia ocupa el puesto 45 entre un total de 189 economías consideradas en el informe *Doing Business 2014* del Banco Mundial. De este modo, ha adelantado 8 posiciones con respecto al año anterior, que se traduce en mejoras en materia de tramitación de permisos de construcción (16 puestos más alto en el ranquin), registro de propiedad (9 puestos) y facilidad para abrir una empresa (8 puestos). No obstante, su posición ha empeorado en cuanto al pago de impuestos, tras caer 9 puestos con respecto al año anterior. A pesar de estas mejoras, el tiempo necesario para abrir un negocio en Polonia (30 días) sigue siendo muy superior al de la media de los países de la OCDE (11 días). Sin embargo, el país ha agilizado notablemente el número de procedimientos necesarios para abrir un negocio (4), situándose por debajo de la media de la OCDE (5).

Oportunidades de negocio para la empresa española

Las oportunidades comerciales en Polonia se sitúan en diversos ámbitos, entre los que destacan los bienes de consumo, dado el creciente poder adquisitivo de las familias polacas y la consiguiente creación de una clase media con posibilidades de consumo de este tipo de productos. En efecto, las grandes ciudades han presenciado una proliferación de centros comerciales, con reconocidas marcas europeas de moda, decoración y alimentación. Si bien constituye un sector de interés para las empresas españolas, cabe destacar el fuerte aumento de la competencia internacional dado el creciente atractivo del país.

Por su parte, el sector industrial -una de las bases de la economía del país- sigue necesitando bienes de equipo y suministros, si bien los más solicitados son aquellos que proporcionan ahorro en costes por su precio o tecnología. Además, la llegada de inversión extranjera para la producción de manufacturas, sobre todo de artículos textiles, así como a otros sectores relacionados con la automoción y sus componentes, abre oportunidades en estos sectores.

En materia de inversión, el proceso de privatizaciones en marcha desde 2010 está ampliando el abanico de sectores de interés a los que las empresas españolas pueden acceder, entre los que destacan la energía, la banca, los seguros, la defensa, la distribución de hidrocarburos o el sector químico. Además de grandes empresas líderes, también se están privatizando hasta un total de 918 empresas de pequeño y mediano tamaño en prácticamente todos los sectores.

Asimismo, a finales de 2012, el Primer Ministro anunció un Programa de Inversiones que incluía la financiación de grandes obras de infraestructura de transporte (vial, ferroviaria, portuaria y marítima), energética (transporte de gas, electricidad, genera-

ción energía) y de telecomunicaciones, prioritarias para el Gobierno. En efecto, Polonia está destinando gran parte de los Fondos Estructurales y de Cohesión de la Unión Europea (pendientes de renovarse con 73.000 millones de euros para el periodo 2014-2020) a la modernización y construcción de infraestructuras viales y ferroviales. Por ello, el sector de infraestructuras sigue siendo el principal foco de oportunidades de inversión para las empresas españolas, dado que las infraestructuras del país siguen siendo escasas.

En definitiva, el creciente poder de consumo unido al interés por los productos de calidad y diseño convierten a Polonia en un país atractivo para las empresas españolas, que además podrán beneficiarse del ambicioso programa de inversión en infraestructuras que proyecta el Gobierno. Asimismo, el posicionamiento estratégico que disfruta el país como plataforma de acceso a otros países de Europa Central y del Este, le confieren un valor añadido para las empresas interesadas en invertir en él. A ello se une la existencia de nichos a explotar, como el sector energético, todavía carente de la infraestructura necesaria para cumplir con la legislación comunitaria sobre energías renovables ::

PRINCIPALES CAPÍTULOS EXPORTADOS POR ESPAÑA A POLONIA (2013)

Cap.	Productos	Miles euros	% Total
87	Vehículos automóviles; tractores	694.795,51	18,30
85	Aparatos y material eléctricos	368.287,94	9,70
84	Máquinas y aparatos mecánicos	306.777,17	8,08
8	Frutas /frutos, s/ conservar	302.079,15	7,96
30	Productos farmacéuticos	185.237,90	4,88
7	Legumbres, hortalizas, s/ conserv.	168.259,27	4,43
39	Mat. plásticas; sus manufacturas	165.660,62	4,36
73	Manuf. de fundic., hier./acero	159.709,19	4,21
62	Prendas de vestir, no de punto	122.654,28	3,23
2	Carne y despojos comestibles	95.904,81	2,53
	Subtotal	2.569.365,84	67,68
	Total exportaciones	**3.796.563,76**	**100,00**

Fuente: *Afi, ESTACOM.*

PRINCIPALES CAPÍTULOS IMPORTADOS POR ESPAÑA DESDE POLONIA (2013)

Cap.	Productos	Miles euros	% Total
84	Máquinas y aparatos mecánicos	586.605,99	18,65
87	Vehículos automóviles; tractores	539.212,61	17,14
85	Aparatos y material eléctricos	474.759,43	15,09
30	Productos farmacéuticos	165.351,72	5,26
40	Caucho y sus manufacturas	161.140,24	5,12
72	Muebles, sillas, lámparas	134.445,91	4,27
33	Aceites esenciales; perfumeria	96.067,31	3,05
02	Carne y despojos comestibles	82.850,88	2,63
39	Mat. plásticas; sus manufacturas	73.357,78	2,33
24	Tabaco y sus sucedáneos	65.032,42	2,07
	Subtotal	2.378.824,30	75,63
	Total importaciones	**3.145.398,51**	**100,00**

Fuente: *Afi y ESTACOM.*

La Alianza del Pacífico destaca por su mentalidad abierta e integradora

Las miradas están puestas en una iniciativa de integración regional que está creando importantes expectativas dentro de la comunidad internacional: la Alianza del Pacífico. Formada por cuatro países latinoamericanos -Chile, Colombia, México y Perú- representa la octava economía mundial y un mercado de 212 millones de consumidores. España es Estado Observador de esta Alianza que camina por la senda de la liberalización progresiva de los movimientos de bienes, servicios, capitales y personas.

Ana Mª Domínguez

Calificada como el «acuerdo de integración más ambicioso y promisorio en las Américas», la Alianza del Pacífico acaba de cumplir tres años, aunque la suscripción del Acuerdo Marco que sienta las bases de su funcionamiento por parte de los cuatro países que la integran -Chile, Colombia, México y Perú- tuvo lugar en junio de 2012. La Alianza ha sido ideada para impulsar el desarrollo socioeconómico y la competitividad de sus integrantes, a través de una progresiva liberalización de sus flujos de bienes, servicios, capitales y personas. Además, incorpora en su ADN la búsqueda de la «articulación política, la integración económica y comercial, y la proyección internacional con especial orientación hacia la región de Asia – Pacífico».

[iStock]/Thinkstock.

En el camino hacia la integración comercial, en agosto de 2013 se acordó, en el seno de la Alianza, la total liberalización del comercio con una desgravación inmediata del 92% de las partidas arancelarias[1]. Para la efectiva implementación de este acuerdo de liberalización los cuatro países integrantes firmaron el pasado mes de febrero el «Protocolo Adicional del Acuerdo Marco». Dicho protocolo establece las condiciones en materia de «acceso a los mercados, reglas de origen, facilitación comercial, medidas sanitarias y fitosanitarias, obstáculos técnicos, compras públicas, servicios, inversiones y solución de controversias». Asimismo, el cuarteto de países miembros de la Alianza busca la interconexión de sus Ventanillas Únicas para el comercio exterior, de cara a impulsar y facilitar las transacciones comerciales entre ellos. Un objetivo para cuya consecución también han de promover la reducción de las barreras sanitarias y fitosanitarias, que están dificultando esas transacciones.

TESORERÍA EMPRESAS

SI SU EMPRESA FUNCIONA COMO UN RELOJ, OBTENGA MÁS RENDIMIENTO

RENTABILIDAD PARA SUS PUNTAS DE TESORERÍA CON DISPONIBILIDAD INMEDIATA

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

Unicaja

Dentro de la Alianza se están impulsando igualmente otras iniciativas comerciales como la apertura de oficinas comerciales conjuntas en el exterior, y la participación agrupada en ferias internacionales.

Más allá del plano puramente comercial, la Alianza goza de una carácter integrador, abierto y dinámico, mostrándose proclive a la incorporación de nuevos miembros, a la vez que ya ha dejado patente que con voluntad y ambición los avances integradores son posibles. Países vecinos como Costa Rica[2] y Panamá ya han manifestado su interés en formar parte de la Alianza. Asimismo, una treintena de países, entre ellos España, tienen la condición de Estados Observadores. A este respecto, cabe señalar que la Alianza alberga una serie de grupos técnicos, entre los que se encuentra el de relacionamiento externo, que interactúa con los Estados Observadores para determinar posibles ámbitos de cooperación en áreas diversas como la educación, infraestructuras, ciencia y tecnología, pequeña y mediana empresa (competitividad e innovación), y medio ambiente.

Fuerte potencial

Los cuatro países miembros de la Alianza representan un mercado de 212 millones de potenciales consumidores, con un PIB per cápita en torno a los 10.000 dólares. El PIB del conjunto superó los 2,1 billones de dólares en 2013 (según datos del FMI, del PIB a precios corrientes), de tal forma que se configura como la octava economía mundial, sin tener en cuenta la UE-28 de forma agrupada.

Desde la óptica de los flujos comerciales, la Alianza del Pacífico es hoy la séptima potencia exportadora. El mejor comportamiento exportador durante el pasado ejercicio de 2013 lo registró Chile, al incrementar su volumen de ventas al exterior de bienes y servicios en un 4,5% (en términos interanuales). Mientras, la mayor demanda externa fue ejercida por Perú que, el año pasado, aumentó sus importaciones de bienes y servicios en un 5,5% interanual.

La Organización Mundial del Comercio (OMC) prevé un crecimiento de las exportaciones de mercancías para el conjunto de la región de América Central y del Sur del 4,4% este año 2014, mayor que el esperado para Europa aunque por debajo de la media mundial, del 4,7%. Dicho crecimiento también será algo superior al previsto para las importaciones regionales, que la OMC estima se situará en el 4,1%. En este contexto, el cuarteto de países que lidera la Alianza está llamado a intensificar sus intercambios con el exterior, aprovechando el carácter abierto de sus economías, pues no sólo se orientan a impulsar el comercio en el seno de la Alianza sino también a nivel internacional. Muestra de ello son los múltiples acuerdos comerciales que mantienen con países terceros (al menos media centena, en los cuatro casos).

Además, Chile, Colombia, México y Perú atraen más del 40% de la inversión extranjera directa (IED) que recibe la región de América Latina y el Caribe. Incluso, en 2013, podrían haber superado a otra agrupación de la región, el Mercosur (que agrupa a Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay y Venezuela[3]), en cuanto a captación de inversiones, gracias al desempeño destacado de México. Cifras preliminares cuantifican en 84.300 millones de dólares la IED recibida por la Alianza del Pacífico, mientras que la de Mercosur se estima en 83.000 millones.

Visión interna, desde sus protagonistas

En una reciente conferencia sobre los riesgos y perspectivas de la Alianza del Pacífico, académicos de distintas universidades de los cuatro países integrantes aportaron su visión sobre sus economías nacionales. Así, Andrés Palma, de la Universidad de Santiago de Chile, indicaba que la economía chilena está reduciendo su ritmo de crecimiento, impulsada por la caída en formación bruta de capital fijo, con una disminución importante de los proyectos de inversión ejecutados, debido fundamentalmente a la conclusión de un ciclo de inversiones en el ámbito de la minería del cobre. Además, la tendencia a la baja del precio del ese metal está incidiendo negativamente en el nivel de ahorro público. Las expectativas apuntan a que 2014 será el año de menor crecimiento de la economía chilena desde el estallido de la crisis internacional. Cabe recordar que el PIB de Chile había venido registran-

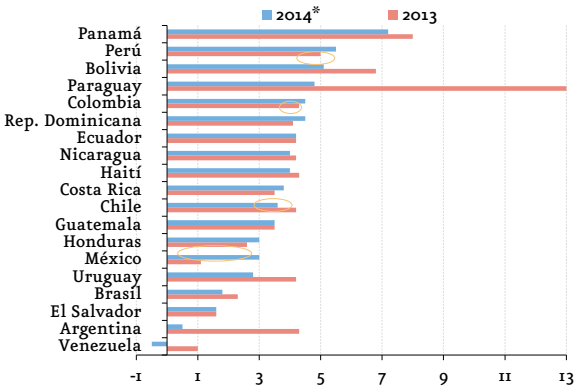
do un importante incremento, impulsado por los proyectos de reconstrucción tras el terremoto de febrero de 2010 y las medidas de estímulo económico impulsadas por su Gobierno. Las previsiones del Banco Central de Chile apuntan a un crecimiento modesto, en torno al 3,5%, para este año. No obstante, se esperan nuevos proyectos de inversión en energía y minería, para finales del presente ejercicio y hasta 2016 (según datos de la Corporación de Bienes de Capital). A su vez, el programa de estímulos que está promoviendo el Gobierno Bachelet y que contempla una ambiciosa reforma tributaria tendente a incrementar la recaudación para llevar a cabo reformas en materia de educación, con incentivos para la inversión; junto con la esperada recuperación de las economías avanzadas, podrán dar soporte a un mayor crecimiento económico en próximos ejercicios.

A pesar de que los principales socios comerciales de Chile se encuentran fuera de la región de América Latina, la Alianza para el Pacífico es vista como una iniciativa ciertamente interesante desde el punto de vista comercial, aunque sin dejar de ser compatible con otras asociaciones o acuerdos regionales. Cabe destacar que Chile ha venido desarrollando una activa política comercial exterior, tanto intrarregional como con terceros países. La coyuntura económica global y, en particular, el comportamiento de las economías occidentales y de China, representa el principal foco de riesgo externo, al que se unen las carencias en materia educativa, como vía para hacer frente a las desigualdades sociales existentes en Chile.

La economía colombiana, por su parte, según exponía Hugo Macías, de la Universidad de Medellín, presenta una destacada estabilidad y en 2013 iniciaba una etapa expansiva de su ciclo económico, que sigue consolidándose. Los sectores de construcción y minería son los que vienen ejerciendo, de forma sistemática, un mayor efecto motor junto con el transporte y el comercio que también han crecido por encima de la media en la última década, mientras la industria permanece estacada y el sector agropecuario es víctima de un fuerte deterioro estructural, afectado por el proceso de globalización. Dentro del

Crecimiento del PIB en América Latina

(%)



(*) Previsiones de crecimiento, a abril de 2014.
Fuente: *Afi, a partir del FMI.*

contexto macro, el punto más negativo lo aporta el mercado laboral: Colombia es el país de América Latina con mayor nivel de desempleo. En cuanto al sector exterior, en el último lustro se ha venido observando un cambio estructural, reconfigurándose el mapa de principales destinos de las exportaciones e inversión directa de Colombia en el exterior. En este sentido, cabe destacar que Chile y Perú (también España) se encuentran entre los destinos que han cobrado mayor importancia para la inversión chilena en el exterior. Con todo, los factores que incorporan actualmente mayor inestabilidad, en opinión del profesor Macías, serían, por una parte, el ya mencionado deterioro del mercado laboral (con una recuperación muy lenta) y, por otra, el creciente déficit por cuenta corriente.

El panorama es bien diferente en el caso de la economía mexicana, altamente dependiente de la estadounidense. La evolución del PIB desde 2010 ha seguido una senda decreciente, avanzando tan sólo ligeramente por encima del 1% en 2013, dada la desaceleración del consumo privado y la caída de la inversión extranjera, como manifestaba Reyna Vergara, de la Universidad Autónoma del Estado de México. Los principales riesgos internos a los que está expuesta la economía mexicana, según la profesora Vergara, serían la inseguridad, la debilidad de la demanda doméstica y la política fiscal que presenta aún necesidad de concreción de reformas. A ellos se

TESORERÍA EMPRESAS

SI SU EMPRESA FUNCIONA COMO UN RELOJ, OBTENGA MÁS RENDIMIENTO

RENTABILIDAD PARA SUS PUNTAS DE TESORERÍA CON DISPONIBILIDAD INMEDIATA

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

Unicaja

unen, como riesgos externos más destacados, el impacto de la retirada de estímulos monetarios en Estados Unidos (posible incremento de tipos de interés y, como consecuencia, una reversión de los flujos de capital) y la falta de concreción de medidas de estabilidad presupuestaria, junto con el propio ritmo de crecimiento de la economía estadounidense y, en general, de recuperación de la economía mundial.

En el caso de la economía peruana, el profesor David Tuesta, de la Universidad de San Martín de Porres, destacó la importante reducción progresiva de la pobreza y las desigualdades sociales que ha experimentado Perú. Un crecimiento económico alineado con el potencial y el superávit fiscal podrían seguir alentando la reducción de la deuda pública. El Ministerio de Economía y Finanzas de Perú prevé un crecimiento del PIB entre el 5,8% y el 6,3% para el periodo 2014 – 2016. No obstante, los cuellos de botella en infraestructuras, las carencias en materia de desarrollo institucional y eficiencia de las administraciones públicas, el nivel de cualificación del capital humano, la amplitud de la economía informal, así como la escasa diversificación productiva y exportadora, comportan los principales riesgos intrínsecos de la economía peruana. Asimismo, la evolución de la economía china y su incidencia en las materias primas constituye la principal preocupación externa para Perú.

Con todo, y salvo en el caso de Chile (por las circunstancias que se mencionaron anteriormente), las últimas previsiones del FMI vaticinan que estas economías latinoamericanas seguirán intensificando su ritmo de crecimiento en 2014, destacando el avance esperado para México (desde una tasa de crecimiento del 1,1% en 2013, hasta el 3% previsto para este año). Un comportamiento esperado en un contexto de previsible continuidad de crecimiento moderado en la región de América Latina y el Caribe ::

ALIANZA DEL PACÍFICO

[1] El 8% restante de las partidas arancelarias – relativas en su mayoría a productos agrícolas- será liberalizado de forma progresiva.
[2] En el marco de la VIII Cumbre Presidencial, celebrada en febrero de 2014, Costa Rica firmó el acta de adhesión a la Alianza. Dicha adhesión podría hacerse efectiva a finales de año.
[3] Chile, Colombia y Perú son Estados Asociados de Mercosur.

TESORERÍA EMPRESAS

SI SU EMPRESA FUNCIONA COMO UN RELOJ, OBTENGA MÁS RENDIMIENTO

RENTABILIDAD PARA SUS PUNTAS DE TESORERÍA CON DISPONIBILIDAD INMEDIATA

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

Unicaja

Novedades en cobertura de riesgos de la internacionalización

El éxito de la cobertura por parte del Estado de los riesgos de la internacionalización como elemento de promoción del comercio internacional y de apoyo a la internacionalización radica en que, de no haber cobertura estatal, muchas empresas quedarían desprotegidas de ciertos riesgos. No obstante, el cambio de las condiciones económicas y la implementación de medidas para garantizar la estabilidad presupuestaria y de fomento de la competitividad han hecho necesaria una revisión del sistema de cobertura de riesgos como se expone a continuación.

Beatriz Sáenz

La actividad exterior de las empresas españolas ha crecido notablemente en los últimos años. Así, España fue en 2013 el tercer país en el que más crecieron sus exportaciones, con un incremento del 7,5%; situándose tan sólo por detrás de China y Reino Unido, cuyas ventas al exterior experimentaron un crecimiento del 8% y 15,4%, respectivamente. Desde el inicio de la crisis, las exportaciones de bienes y servicios, así como las operaciones de inversión directa en el exterior, han supuesto para muchas empresas españolas una vía de recuperación de su actividad económica y un incentivo para el desarrollo de sus negocios.

Sin embargo, no hay que olvidar que llevar a cabo un proceso de internacionalización supone la asunción de diversos riesgos por parte de la empresa y, al mismo tiempo, un importante desembolso de recursos. Esta circunstancia, y la voluntad de las Administraciones Públicas de promover la internacionalización empresarial y de la economía española en su conjunto como vía para impulsar la modernización económica y la competitividad, han llevado a la configuración de un sistema de apoyo financiero oficial a la internacionalización. Un sistema que es revisado de forma periódica para adaptarlo a las necesidades y condiciones del momento, sin dejar de cumplir con los preceptos de la política comercial de la UE y de otros acuerdos internacionales de los que forma parte España.

[Wavebreak Media]/Thinkstock.

En el mencionado sistema de apoyo a la internacionalización se integran las Agencias de Crédito a la Exportación, también conocidas como ECA, del término inglés *Export Credit Agencies*. Éstas tienen como fin facilitar los flujos de financiación al comercio exterior. Prácticamente todos los países

del mundo que tienen un sector exportador activo tienen una ECA, que gestiona, por cuenta del Estado, el apoyo financiero a la internacionalización a través del Seguro de Crédito a la Exportación.

La ECA española es CESCE, la Compañía Española de Seguro de Crédito a la Exportación, encargada de la cobertura por cuenta del Estado de los riesgos derivados de la internacionalización. El Estado español cuenta con una participación mayoritaria (50,25%) en el capital de CESCE, en el que también participan distintas entidades financieras y compañías de seguros privadas.

Cobertura de riesgos por cuenta del Estado

La cobertura, por cuenta del Estado, de los riesgos de la internacionalización surge con dos objetivos diferentes, aunque con un núcleo común: ayudar a las empresas en su proceso de internacionalización, en sectores considerados de especial interés dentro de la política comercial española. Se trata de favorecer aquellos proyectos que promueven la internacionalización de pequeñas y medianas empresas españolas y las operaciones que impulsen bien la inversión directa de empresas españolas en el exterior o bien la exportación de bienes y servicios de origen español.

Uno de los dos objetivos básicos se refiere a la satisfacción de la necesidad que tienen las empresas de hacer frente a los riesgos asociados a la operativa internacional (exportación e inversión en el exterior). El Estado, para cumplir con este objetivo, ofrece su apoyo a las empresas a través de distintos instrumentos de seguro y garantía. De hecho, éstos se configuran como uno de los principales mecanismos de la política comercial española.

Los riesgos cubiertos por el Estado son aquellos denominados como «no negociables» o «no comercializables», que pueden ser definidos como los daños o perjuicios que se puedan ocasionar al exportador/ inversor como consecuencia de una transacción comercial o una inversión en el exterior y de los cuales quedaría desprotegido en caso de no ser cubiertos con la garantía del Estado. Dentro de la categoría de «riesgos no negociables» se encuentran riesgos de carácter comercial, político y extraordinario.

Con el término de riesgos de carácter comercial nos referimos al riesgo de crédito, es decir, el riesgo de impago por parte del deudor o su garante y, por otra parte, al riesgo asociado a la resolución del contrato. Asimismo, los riesgos de carácter político engloban aquellos riesgos que presenta el país de destino, relacionados con su estabilidad política, financiera y su desarrollo económico e institucional, y que pueden suponer un riesgo de violencia política, expropiación, confiscación e intransferibilidad de los ingresos obtenidos por parte de las empresas. En último lugar, los riesgos extraordinarios hacen referencia a aquellas pérdidas o lesiones que surjan principalmente como consecuencia de desastres naturales.

RIESGOS CUBIERTOS POR CUENTA DEL ESTADO

Riesgo Comercial	• Riesgo crédito • Riesgo resolución del contrato
Riesgo Político	• Actuaciones instituciones públicas • Conflictos armados, inconvertibilidad, intransferibilidad
Riesgo Extraordinario	• Desastres naturales

Fuente: *Afi*.

El segundo objetivo, estrechamente relacionado con el primero, implica que la cobertura del Estado pretende actuar como apoyo a las empresas españolas, al servir como complemento a la financiación privada, impulsando la competitividad empresarial en el mercado internacional y tratando de equiparar las condiciones de actuación en el mercado de las empresas españolas a las de sus

competidores extranjeros que disponen de apoyos de sus respectivos Estados para la cobertura de riesgos de la internacionalización.

Nueva regulación

Con motivo de la posible pérdida, por parte del Estado, de la participación mayoritaria en el capital de CESCE -en virtud del Real Decreto-Ley 20/2012, de 13 de julio, de medidas para garantizar la estabilidad presupuestaria y de fomento de la competitividad- ha sido necesario revisar el marco normativo vigente. En este contexto, el pasado 22 de abril se aprobó la nueva «Ley 8/2014, sobre cobertura por cuenta del Estado de los riesgos de la internacionalización de la economía española». Su entrada en vigor se producirá el próximo trimestre, habiendo de emitirse las normas reglamentarias específicas para su desarrollo y ejecución.

La aprobación de esta Ley pretende reestructurar el panorama de cobertura de riesgos por cuenta del Estado en operaciones internacionales y maximizar la eficiencia y eficacia de las políticas de internacionalización, a la vez que mejorar la competitividad de las empresas españolas en el exterior. Cumpliendo con estos objetivos, el aseguramiento pasará a estar en manos de la figura del Agente Gestor y se instaurará el Fondo de Reserva de los riesgos internacionales para facilitar la gestión de los recursos del Agente.

El Agente Gestor

Una de las principales novedades que incorpora la nueva legislación es la figura del Agente Gestor. Designada por el Estado, será la entidad encargada de realizar en exclusiva, en nombre y por cuenta del Estado, la gestión y administración de la cobertura de los riesgos derivados de la internacionalización, ya sea desempeñando el papel de asegurador o bien de garante de las operaciones. No obstante, es el propio Estado quien asumirá la responsabilidad última como garante o asegurador de las coberturas concertadas por su cuenta.

La Ley prevé un plazo de ocho años, desde que el Estado español deje de contar con una participación mayoritaria en el capital de CESCE, durante el cual esta Compañía actuará desempeñando las funciones de Agente Gestor. Con este período se pretende que CESCE pueda beneficiarse de las mejoras en eficiencia y eficacia introducidas por la nueva regulación, al mismo tiempo que las empresas españolas exportadoras e inversoras fuera de nuestras fronteras, así como las entidades de crédito, sigan obteniendo la ayuda y el asesoramiento de CESCE, sin incurrir en cambios repentinos en la gestión de los seguros.

Tras ese periodo de ocho años, la elección del Agente Gestor se realizará mediante licitación (en la que también podrá participar CESCE), aplicándose criterios de maximización de eficiencia en la gestión de la cobertura de riesgos por cuenta del Estado, y siempre bajo el control y cumpliendo con las restricciones que requiere el sistema de apoyo oficial a la internacionalización.

El Agente Gestor realizará las principales tareas de estudio, negociación y formalización de los contratos de cobertura, así como otras actividades necesarias para la minoración de siniestros y recobro, de cara a garantizar una eficiente cobertura de los riesgos por cuenta del Estado. El Agente ha de informar al Estado de sus actuaciones y se le exigirá total independencia. Asimismo, se le concederá autonomía en materia de fijación del importe de las indemnizaciones (dentro de los límites establecidos en los Presupuestos Generales del Estado), la gestión del pago y su posterior recobro.

Para poder garantizar un correcto desempeño de las funciones del Agente Gestor, su actividad estará sometida al régimen de supervisión de las autoridades españolas. Motivo por el cual se creará la Comisión de riesgos por cuenta del Estado,

un órgano presidido por el Secretario de Estado de Comercio, que ejercerá la labor de supervisión de las actuaciones llevadas a cabo por el Agente Gestor y que, hasta ahora, se realizaba a través del Consejo de Administración de CESCE.

Con el fin de facilitar al Agente la gestión de los recursos destinados a la cobertura de riesgos, sin que esto implique un coste adicional o una pérdida de derechos por parte del Estado, se crea el «Fondo de Reserva de los Riesgos de la Internacionalización». Este fondo, de titularidad estatal, estará constituido por los derechos económicos, primas recaudadas, recobros de siniestros y comisiones percibidas ::

COFIDES, nuevos instrumentos financieros para la internacionalización

Las pymes españolas del sector agroalimentario y de restauración, las de servicios de ingeniería, así como aquellas que están planteándose invertir en mercados como Australia, Indonesia, Singapur y Sudáfrica, pueden encontrar apoyo financiero a través de las nuevas líneas de financiación para proyectos de inversión en el exterior ofrecidas por la Compañía Española de Financiación del Desarrollo (COFIDES). Unas líneas configuradas para impulsar la internacionalización de la empresa española.

Salvador Marín Hernández[1]

La Compañía Española de Financiación del Desarrollo, COFIDES, S.A., es una sociedad mercantil estatal creada hace 26 años y cuya finalidad es facilitar financiación, a medio y largo plazo, a proyectos privados viables de inversión en el exterior. Su actividad está orientada a contribuir, con criterios de rentabilidad, tanto al desarrollo de los países receptores de las inversiones como a la internacionalización de la economía y de las empresas españolas.

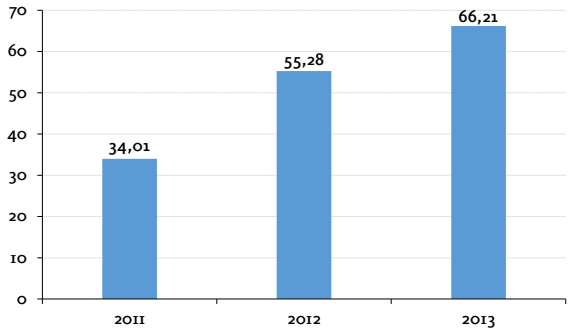
En su dualidad de funciones dentro del campo específico de la financiación internacional, COFIDES utiliza sus recursos propios para financiar proyectos de inversión en países emergentes o en desarrollo. Asimismo, gestiona el Fondo para Inversiones en el Exterior (FIEX) y el Fondo para Operaciones en el Exterior de la Pequeña y Mediana Empresa (FONPYME), del Ministerio de Economía y Competitividad. Ambos fondos han sido creados para financiar proyectos de inversión en el exterior con independencia del grado de desarrollo del país de destino del proyecto. Mediante estos fondos y los recursos propios de COFIDES podemos financiar participaciones en capital y productos próximos al capital, así como préstamos de coinversión y ordinarios.

Desde su creación, COFIDES ha financiado más de 650 proyectos de inversión en más de 70 países diferentes, lo que nos ha llevado a estar presentes en los cinco continentes. De hecho, podemos decir que los proyectos de inversión en el exterior aumentan cada año gracias al apoyo financiero que ofrecemos a las empresas.

COFIDES es flexible y se adapta a las necesidades de cada empresa. Prueba de ello es la constante innovación en su oferta financiera con el fin de poner a disposición de los empresarios las herramientas que permitan impulsar internacionalmente sus proyectos. Así, y puesto que uno de los objetivos prioritarios de COFIDES es financiar a las pequeñas y medianas empresas, en 2012 elabo-

Evolución de la cartera PYME 2011-13

(millones de euros)



Fuente: *COFIDES.*

ramos el Plan Estratégico 2012-2015, en el que rebajamos el límite mínimo de financiación a 75.000 euros para facilitar el acceso a financiación a la pyme española y, de este modo, eliminar su principal barrera de entrada a la hora de desarrollar su proyecto en el exterior.

Con este mismo objetivo de potenciar la internacionalización de las pymes, desarrollamos el programa Pyme-Invierte, puesto en marcha junto a ICEX España Exportación e Inversiones y con el que se ofrece un apoyo integral a las inversiones en el exterior de las pequeñas y medianas empresas, de cara a mejorar su competitividad y cubrir sus necesidades globales de implantación en terceros países. Pyme-Invierte facilita la financiación, que aporta COFIDES, y el asesoramiento, a través de ICEX, en todo el proceso de inversión, tanto en inversiones productivas como en implantaciones comerciales.

Estas medidas han permitido que la cartera total de COFIDES de proyectos promovidos por pymes haya alcanzado su máximo en 2013, con un volumen de más de 66 millones de euros, lo que supone doblar las cifras registradas en 2011.

FINFOOD INDUSTRIA AGROALIMENTARIA

Otra novedad a destacar es que recientemente COFIDES ha lanzado una nueva línea de financiación específica para la industria del sector agroalimentario: FINFOOD. De este modo, COFIDES destinará 50 millones de euros (ampliables, atendiendo a las necesidades de las empresas) a promover la expansión internacional de las empresas españolas de este sector. Mediante esta nueva herramienta, COFIDES aspira a contribuir a intensificar la internacionalización de las empresas a través de participaciones en capital y préstamos subordinados ordinarios o de coinversión; con unos límites de financiación de entre 75.000 euros y 30 millones de euros.

Esta línea contribuirá a impulsar la capacidad de desarrollo de una industria que es estratégica para nuestra economía y que, aunque ya está dando muy buenos datos en cuanto a las exportaciones -22.594 millones de euros en 2013-, aún tiene mucho potencial para alcanzar una mayor expansión. De hecho, son más de 29.000 las pymes españolas dedicadas al sector agroalimentario, y con esta línea obtendrán la ansiada financiación para sus proyectos de internacionalización, redundando en una mayor competitividad y diversificación.

FINCHEF

Otra línea de financiación creada también para dar respuesta a las necesidades de los empresarios españoles es FINCHEF, la primera línea de financiación directamente destinada a financiar el proceso de internacionalización de la cocina española.

FINCHEF es una línea dotada con 15 millones de euros en la que COFIDES podrá financiar entre 75.000 y 5 millones de euros por proyecto. Los recursos se podrán destinar a la financiación de activo no corriente, más un porcentaje de activo corriente ligado a esa inversión.

Son promotores objetivo de esta línea aquellos que en su expansión internacional lleven a cabo la apertura en el exterior de establecimientos vinculados al sector gastronómico, como cadenas de restauración, restaurantes, grupos de restauración asociados a chefs, tiendas especializadas, servicios de catering o escuelas de cocina.

La experiencia de Conservas El Cidacos

Promotor: Conservas El Cidacos, S.A.
Sociedad de Proyecto: Green Perú, S.A.
Actividad: fabricación y comercialización de conservas vegetales
Sector: agroalimentario
Inversión total: 27 millones de dólares
Financiación: 12 millones de euros (máx.)
Producto: Préstamo de coinversión
Recursos: FIEX
N° de empleos directos vinculados al proyecto: 1.500

COFIDES ha financiado a CIDACOS para la adquisición de una sociedad en Perú y la ampliación de las instalaciones de procesado de la empresa en este país. Mediante este proyecto, CIDACOS se propone incrementar y mejorar la capacidad de producción en campo y fábrica de espárrago blanco y verde, tanto fresco como en conserva.

Cultivos de espárragos en Perú.

CIDACOS es una empresa familiar de Autol (La Rioja) cuyos orígenes se remontan a 1940. Desde su inicio, se dedica a la fabricación y comercialización de conservas vegetales. Para ampliar mercados inició un proceso de expansión en el mercado español en 1969, y en 1999 comenzó su expansión internacional en China, llegando a comercializar sus productos en más de 44 países diferentes.

Planta envasadora de Cidacos en Perú.

Tanto FINFOOD como FINCHEF surgen desde el convencimiento de que el sector agroalimentario mantiene un excelente comportamiento en la coyuntura actual, incrementando sus exportaciones de alimentos y vinos, y contribuyendo a mejorar nuestra imagen país.

FINING

Dentro de las nuevas líneas creadas por COFIDES cabe resaltar asimismo FINING, la primera línea específica para las empresas de ingeniería españolas y que presta especial atención a las pymes del sector. El objetivo de FINING es facilitar el acceso al crédito de esas empresas y potenciar la competitividad del sector de la ingeniería española y los servicios de alta calidad que ofrece.

Nuevos mercados

En cuanto a los países destinatarios de las inversiones, COFIDES puede financiar proyectos en cualquier país del mundo. Actualmente, en la cartera de la Compañía destacan los proyectos ejecutados en América del Sur y Central, mercados relevantes por sí mismos y que a su vez son puerta de entrada a América del Norte, un destino que también ha experimentado un notable crecimiento en cuanto a las operaciones financiadas por nuestra Compañía en los últimos años.

A través de los proyectos que respalda, COFIDES está presente en los cinco continentes y dispone de líneas de financiación específica para China, Marruecos, México, Brasil, África Subsahariana, India, EEUU, Rusia y los países del Consejo de Cooperación del Golfo. No obstante, siguiendo las directrices de la política comercial de la Administración española en cuanto a países prioritarios, recientemente COFIDES ha diseñado cuatro nuevas líneas de financiación específicas para Australia, Singapur, Indonesia y Sudáfrica.

Estas cuatro nuevas líneas de financiación surgen para apoyar a los empresarios españoles

que quieran establecer sus negocios en esos países, todavía poco conocidos por las empresas españolas. De nuevo, acompañamos a los empresarios en su apuesta por mercados que ofrecen nuevas oportunidades y que se encuentran en constante evolución. En cuanto a los sectores elegibles por estas líneas, son muy diversos, pero se otorgará prioridad a sectores como los de infraestructuras, energía, agricultura, minería o componentes de automoción, entre otros.

Gracias a estas nuevas líneas de financiación, desde COFIDES esperamos poder seguir contribuyendo activamente en la internacionalización de las empresas españolas ya que, gracias a ello, las compañías exportadoras se vuelven más competitivas y refuerzan sus matrices en España. Además, como es conocido, todo proceso de internacionalización favorece de forma bidireccional tanto a la economía española como a la de los países receptores de las inversiones ::

Datos de contacto de Cofides

Oficina central
C/ Príncipe de Vergara, 132
28002 Madrid (España)
Teléfonos: (+34) 91 562 60 08
(+34) 91 745 44 80
Fax: (+34) 91 561 00 15
E-mail:cofides@cofides.es

COFIDES en Cataluña
Gran Vía de les Corts Catalanes
630 - 4ª planta
08007 Barcelona (España)
Teléfono: (+34) 93 270 26 20
Fax: (+34) 902 095 568
E-mail: cofides.cat@cofides.es

[1] Presidente y consejero delegado de COFIDES.

Economía del deporte

Es curioso constatar que el sector deportivo se interrelaciona con otros sectores siguiendo pautas generales de distribución de la actividad económica.

A medida que se acerca el verano empezamos ya a sumergirnos en el festival del deporte como entretenimiento colectivo, sobre todo en un año en el que se celebra el campeonato mundial de fútbol. El deporte representa además una proporción muy significativa del empleo y de la actividad económica. Según datos de la Unión Europea, por término medio el deporte da empleo a un 1,5 por ciento de la población ocupada, y en España la cifra asciende al 1,3 por ciento. Si se añaden además los puestos de trabajo creados gracias a los eventos deportivos en otros sectores como el turístico, por ejemplo, la proporción aumenta hasta el 2,1 en la UE-27 y el 1,8 por ciento en España. Se trata de porcentajes nada desdeñables.

En términos de valor añadido bruto, el sector del deporte contribuye al Producto Interior Bruto (PIB) aproximadamente un 1,1 por ciento en el conjunto de la UE y un 0,9 en España. Si se añade la actividad inducida por el deporte, entonces los porcentajes suben al 1,8 y al 1,3, respectivamente. España, por tanto, se encuentra por debajo de la media europea. Los países que se encuentran por encima son Alemania, Austria, Dinamarca y Reino Unido. Por lo tanto, no es cierto que los países periféricos tengan sectores de deporte de mayor tamaño.

El sector del deporte podría convertirse en un sector puntero en lo que al crecimiento económico y del empleo se refiere si pudiéramos aumentar los multiplicadores, es decir, el efecto de crecimiento sobre otros sectores de la economía. Según la Unión Europea, en el caso español el mayor efecto multiplicador del deporte se verifica en el sector de la construcción, seguido de la alimentación y bebidas, el agua, y la fabricación de metales. En todos estos sectores el multiplicador en España es mayor que para la media de la UE-27. Sin embargo, en Alemania –que tiene un sector de deportes un 50 por ciento mayor que el español en relación al tamaño de la economía– los mayores multiplicadores se dan en sectores como los seguros, el transporte aéreo y el automóvil. Es curioso constatar que el sector deportivo se interrelaciona con otros sectores siguiendo pautas generales de distribución de la actividad económica.

Estas cifras demuestran dos puntos muy importantes. El primero es que España se encuentra por debajo de la media en lo que se refiere al tamaño del sector deportivo y que por tanto cabe un mayor crecimiento. El segundo es que habría que reconducir ese crecimiento de tal manera que tuviera un

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

impacto mayor en sectores que no fueran la construcción, los alimentos y la bebida.

No cabe duda de que los sectores del ocio –que incluyen el deporte– van a experimentar una evolución al alza en los países europeos, sobre todo a causa del envejecimiento de la población. En España, además, se acentuará su crecimiento dado el efecto de relocalización de jubilados de otros países. El sector del deporte mueve unos 7.300 millones de euros al año en España y podría mover casi el doble si consiguiéramos acercarnos a la media europea y distribuir mejor los efectos multiplicadores sobre otras ramas de la economía. Para ello se pueden diseñar políticas públicas, pero también es necesario que nuestras grandes empresas turísticas, algunas de ellas entre las mayores del mundo, aprovechen mejor el enorme potencial del deporte como sector de ocio.

El sector del ocio suele contribuir al PIB un porcentaje menor que al empleo total. Es imprescindible, por tanto, elevar la productividad, atraer negocio de mayor valor añadido, y sobre todo aumentar los efectos multiplicadores en otros sectores más productivos que la construcción o la alimentación ::

La dinámica de precios en el área euro es un gran foco de riesgo

La actualización de previsiones del Fondo Monetario Internacional en su último *World Economic Outlook* muestra una mejora sustancial de las perspectivas de crecimiento para el área euro, en un contexto en el que todavía no se han disipado sus principales focos de riesgo. Los más destacados son la ya confirmada ralentización del conjunto de países emergentes (incluyendo China) y el bajo crecimiento de precios, siendo este último factor el que podría precipitar la implementación de medidas de política monetaria no convencionales por parte del BCE. La escalada de tensión geopolítica en Ucrania es otro factor que aporta inestabilidad al mercado en el corto plazo.

Juan Navarro

La publicación del *World Economic Outlook* (WEO) del FMI ha vuelto a centrar las revisiones a la baja en el bloque de economías emergentes. Tres países destacan negativamente en esta actualización de previsiones: Rusia (lastrado por las tensiones con Ucrania), Brasil y Sudáfrica (ambos perjudicados por los registros de actividad del 4T13). Por el contrario, las economías que han registrado una mayor revisión al alza de sus pronósticos de crecimiento son Reino Unido y Alemania que, junto con Estados Unidos, mantendrán un ritmo de avance del PIB más elevado en los dos próximos años. Con todo, el FMI prevé un crecimiento mundial del 3,6% en 2014 y del 3,9% en 2015.

El primer trimestre de 2014 empieza con un balance muy favorable para el área euro y especialmente los países periféricos, mientras que no se aprecian señales claras de aceleración del crecimiento en el bloque emergente (el PIB de China crece un 7,4% interanual en el 1T frente al 7,7% del último trimestre).

Las buenas perspectivas de crecimiento para Europa no están exentas de incertidumbre. Los

iStock/Thinkstock.

principales focos de riesgo residen en i) la escalada de tensión en Ucrania y ii) la falta de crecimiento de los precios en el área euro.

El incremento de las tensiones geopolíticas en Ucrania está siendo uno de principales desencadenantes de la alta volatilidad en los mercados de renta variable de las últimas semanas. Un posible enquistamiento del conflicto y el papel que jugasen el área euro y EEUU en él serían determinantes para establecer el potencial de corrección adicional de los activos de riesgos. Si bien el im-

pacto de este escenario sobre las variables financieras sería muy significativo, la tensión geopolítica deberá remitir dado que una escalada del conflicto sería muy perjudicial en términos económicos para todos los intervinientes.

El principal foco de riesgo a nivel en el área euro sigue siendo el bajo crecimiento de los precios, situándose la tasa de inflación de marzo para el agregado de la región en 0,5%, y con más del 25% de sus rúbricas con tasas negativas. La intensificación de las caídas de los precios en países como Francia o España son los detonantes que están llevando al mercado a anticipar medidas no convencionales por parte del Consejo de Gobierno del BCE en su reunión de junio, momento en el cual actualizará sus previsiones de crecimiento e inflación. En el caso extremo de producirse un escenario deflacionista, el BCE contaría con herramientas suficientes para remitir esta situación, lo que no significa que deba darse el citado escenario para que la autoridad monetaria actúe.

Una de las medidas a la que podría recurrir el BCE es el *quantiative easing*. La naturaleza del mismo será determinante en su efectividad, especialmente si el programa de compra de activos va dirigido al mercado de las titulizaciones o al de deuda pública. Los motivos por los que el BCE podría decantarse por las titulizaciones son los siguientes: Por un lado, no viola la prohibición de financiación monetaria de los gobiernos y por otro, la adquisición de títulos podría servir de revulsivo para la reactivación el crédito bancario. Además de las bajas tasas de inflación, existen otros elementos que podrían precipitar una intervención del BCE, tales como i) la apreciación reciente del euro, con el deterioro en la competitividad de las exportaciones fuera del área euro que ello supone y la ii) merma de liquidez bancaria, tras la devolución de las LTRO.

De aplicarse una política monetaria acomodaticia, la combinación de la mejora de la demanda interna y la reactivación del comercio entre los países del euro podría más que compensar un entorno de crecimiento global menos constructivo que el presentado en las últimas actualizaciones del WEO, sobre todo en las economías emergentes.

Algunos hitos que apuntan a la recuperación de la periferia son la vuelta al mercado de Grecia, siendo el último de los países rescatados que consigue acceder a la financiación en el mercado, así como la primera emisión de deuda Portugal sin

ÍNDICES AFI FONDOS DE INVERSIÓN (%)

	Rentabilidades a	
	Abril	2014
RV Emergentes Latinoamérica	2,7	1,9
Materias primas	1,9	7,6
RV Emergentes MENA	1,9	3,0
RV Materias Primas	1,6	6,6
RV Emergentes Asia y Oceanía	1,4	0,7
RV Emergentes Global	1,3	-0,9
RV Sectores Defensivos	1,0	3,3
RV España	0,9	6,8
RF Largo Euro	0,6	3,3
Garantizado parcial	0,6	2,5
RF Emergentes	0,5	1,9
RV Mixta Euro	0,5	3,3
RF Emergentes Corporate	0,5	1,5
RF Internacional	0,5	2,1
RF High Yields	0,4	2,6
Monetarios Internacional	0,3	0,6
Garantizado rendimiento variable	0,3	1,5
Garantizado rendimiento fijo	0,3	1,7
Gestión Global	0,3	1,8
RF Corto Euro	0,3	1,9
RF Mixta Euro	0,3	2,3
RF Mixta Internacional	0,2	1,7
RF Convertibles	0,2	2,2
RV Internacional	0,2	1,3
RF Largo Plazo USD	0,1	1,1
Retorno Absoluto Conservador	0,1	0,6
RV Mixta Internacional	0,1	1,5
Monetarios Euro	0,0	0,1
RV Euro	0,0	3,9
RV Europa	0,0	2,9
Gestión Alternativa	-0,1	0,2
Monetarios USD	-0,2	-1,0
RV EEUU	-0,6	0,2
Fondos de Inversión Libre	-0,8	0,7
RV Emergentes Europa del Este	-1,4	-11,0
RV Sectores Crecimiento	-2,0	1,3
RV Japón	-2,0	-8,3

Fuente: *Afi*.

sindicación. Ambas emisiones contaron con demanda elevada (6,5 y 3,5 veces la oferta de forma respectiva) y lograron colocarla a unos tipos relativamente reducidos (4,95% a 5 años para Grecia y 3,50% a 10 años para Portugal).

En el frente estadounidense, mientras que el *tappering* sigue su curso al ritmo habitual (10.000 millones de dólares al mes), lo más significativo ha sido las correcciones de los índices de renta variable, siendo el sector tecnológico el que acumula los mayores retrocesos (Nasdaq 100 -2,90% durante el mes). La publicación de resultados empresariales en el último tramo del mes, mejorando las perspectivas de los analistas, ha conseguido amortiguar las cesiones.

Posicionamiento

Peso de la renta variable en zona de máximos históricos. El sesgo positivo de los resultados empresariales que estamos conociendo (aunque todavía en una fase muy temprana) y nuestra expectativa de no confirmación del escenario deflacionista en el área euro, nos llevan a elevar el peso de la renta variable hasta el 41%. Un peso que se alcanza tras el aumento de exposición a activos bursátiles

ASSET ALLOCATION RECOMENDADO (%)

Categoría	31-may-14	30-abr-14	BMK	AFI vs BMK
RV EUR	20	20	17	3
RV EEUU	6	6	6	0
RV Emer. Asia	1	0	1	0
RV Emerg. Latam	2	1	1	1
RV Europa Este	4	4	1	3
RV Japón	8	8	4	4
Renta variable	**41**	**39**	**30**	**11**
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	7	2	3
RF Emergente	4	2	0	4
RF IG CP	4	4	8	-4
RF IG LP	6	6	0	6
RF Largo EUR	5	5	15	-10
RF Corto EUR	0	0	33	-33
RF USD	0	0	0	0
Renta fija	**39**	**39**	**58**	**-19**
Monetarios USD	4	4	0	4
Monetarios GBP	0	0	0	0
Liquidez	4	6	5	-1
Mdo. Monetario	**8**	**10**	**5**	**3**

Fuente: *Afi*.

emergentes, que ya suponen el 7% de nuestro *asset allocation*. Por otra parte, reducimos peso del *high yield*, cuyo potencial es muy limitado. Asimismo, elevamos el de la deuda soberana emergente, dada la expectativa de rentabilidad a vencimiento, cercana al 6%. Estos cambios se producen con cargo a la liquidez, que pasa del 6% al 4% ::

Estabilización en los emergentes

Aunque con diferencias entre países, lo cierto es que se ha producido una clara mejoría del sentimiento inversor hacia los activos emergentes.

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

En el último mes hemos asistido a una recuperación de los mercados financieros emergentes, tanto en el de divisas como en el de renta variable y el de renta fija. Aunque con diferencias entre países (recomiendo la lectura del recuadro 1.3. del último Informe de Estabilidad Financiera del FMI en el que se comparan los tres episodios de inestabilidad[1] desde que en mayo de 2013 Bermanke anticipó el principio del fin de la política monetaria no convencional de la Reserva Federal de EEUU), lo cierto es que se ha producido una clara mejoría del sentimiento inversor hacia los activos emergentes. Y ello a pesar de que la Fed ha dado nuevos pasos en el endurecimiento monetario al comenzar ya a hablar claramente de subidas de tipos de interés, aunque no antes de la primavera del 2015. Pero la constatación de que la situación de Argentina, Venezuela o Ucrania no es extrapolable a otros países emergentes ha ayudado a estabilizar las primas por riesgo. Más aún han podido ayudar las últimas previsiones de crecimiento, que se han saldado con una muy ligera revisión a la baja o, incluso, al alza. Este es el caso de India, país que recibió uno de los mayores castigos en verano del pasado año, pero que ha conseguido estabilizarse, en gran parte gracias a la corrección de algunos desequilibrios, como la balanza por cuenta corriente. Las noticias positivas o, al menos, las más tranquilizadoras, se centran en Asia. Así, el temor a una recesión en China está dando paso a un consenso sobre una desaceleración hacia tasa de crecimiento del 7% - 7,5%. Además, se está constatando que las autoridades económicas tienen recursos y herramientas que podrán utilizar (y que ya lo están haciendo) en caso de que la pérdida de dinamismo se intensificara. Una desaceleración económica debería ser suficiente para que el repunte de los impagos corporativos no sea intenso, ahora que hemos aprendido que las empresas chinas son las más endeudadas del mundo en términos proporcionales a su PIB. El otro aporte de los últimos avances lo encontramos en la confirmación de que los *defaults* permitidos serán selectivos, evitándose aquellos que puedan ser sistémicos, bien por su tamaño, bien por estar vinculadas a importantes *trust* o *Wealth Management Products* (WMP).

Brasil y Rusia son las economías que, en el lado opuesto, sufren recortes en su previsión de crecimiento. En el primer caso, ante la constatación de la dificultad de que tiene la inversión empresarial por reactivarse, más tras la pérdida de competitividad acumulada que implica el diferencial de inflación respecto a sus competidores comerciales durante los últimos años. Pero es que esta mayor inflación está llevando a su banco central a continuar con el endurecimiento de la política monetaria, lo que encarece, todavía más, la financiación empresarial. Por lo que respecta a Rusia, es obvio que la situación en Ucrania le está afectando negativamente. Su principal baza es que el petróleo continúe la senda de recuperación iniciada hace unas semanas. La recuperación del precio de las materias primas puede ser otra señal de una mayor confianza sobre la capacidad de crecimiento de los países emergentes ::

[1] Ver página 9,10 y 11 en http://www.imf.org/External/Pubs/FT/GFSR/2014/01/index.htm.

Entrevista a: David Valle, director gerente de Metalúrgica Madrileña

«Abrir nuevos mercados requiere un trabajo tenaz y paciente»

David Valle es director gerente de la empresa Metalúrgica Madrileña, S. A., dedicada a la fundición de acero, donde anteriormente ha ocupado los puestos de jefe de mantenimiento y jefe de fábrica. Es profesor asociado del Área de Organización de Empresas de la Universidad de Alcalá y colaborador técnico de empresas para materias de prevención de riesgos laborales. Ocupa los cargos de vicepresidente de la Asociación de Empresarios del Henares (AEDHE) y presidente de la Comisión de Industria, Energía y Medio Ambiente de esta asociación. David Valle es ingeniero industrial por la Universidad Politécnica de Madrid, en la especialidad de Metalurgia, y Licenciado en Administración y Dirección de Empresas, especialidad en Dirección Empresarial, por la Universidad de Alcalá de Henares. Posee el diploma de Estudios Avanzados y Suficiencia Investigadora dentro del Programa de Doctorado en Economía y Dirección de Empresas de la citada universidad.

David Valle
Director gerente de Metalúrgica Madrileña

Área Internacional de Afi

Metalúrgica Madrileña es una empresa española, localizada en Alcalá de Henares (Madrid), que acumula más de sesenta años en el campo de la fundición. Fabrica y suministra distintos productos de acero y fundiciones aleadas para diversos sectores de actividad, desde el agrícola, hasta el ferroviario, el de automoción o la industria de maquinaria, entre otros. Metalúrgica Madrileña se presenta como una empresa con clara vocación internacional, pero ¿cómo inició su proceso de internacionalización? ¿Cuál fue, allá por los años setenta, la principal motivación que llevó a Metalúrgica Madrileña a explorar nuevos mercados?

La empresa siempre había estado orientada al mercado nacional, pero como consecuencia de la crisis del petróleo, así como la incipiente apertura al resto de Europa de la economía española, se tomó la decisión de abrir nuevos mercados. La internacionalización empezó de la mano de un

agente comercial inglés que nos introdujo en el mercado de la fundición en el Reino Unido.

¿Cuáles han sido los principales retos que ha tenido que enfrentar la empresa en su larga trayectoria internacional?

El primer reto ha sido y es la satisfacción de las necesidades de unos clientes (internacionales) mucho más exigentes que los nacionales. Son clientes acostumbrados a niveles de calidad y de cumplimiento de normas mucho más exigentes. Hemos tenido que adaptar procedimientos, normas y sistemas, tanto de fabricación como de control y aseguramiento de la calidad, para cumplir con sus requisitos. El siguiente reto ha sido la enorme presión en precios ejercida por una competencia situada en países con costes laborales muy bajos, como China, India o Turquía, que nos ha obligado a realizar un gran esfuerzo para mejorar nuestra eficiencia.

¿A qué países están exportando actualmente? ¿En cuáles de ellos se han encontrado con mayores dificultades para introducir sus productos?

En la actualidad estamos exportando principalmente a Reino Unido, Francia, Polonia, Estados Unidos, India, Holanda, y desde fecha más reciente a Alemania. Este es quizás el país en el que más dificultades encontramos, pues son muy tendentes a adquirir todo dentro de su país y cuesta conseguir su aceptación aunque la calidad y el servicio sean iguales o incluso mejores que los propios. Pero lo importante para la exportación es la perseverancia.

¿Han seguido una estrategia de internacionalización homogénea para entrar en los distintos mercados en los que están presentes?

En general, desde hace varios años, hemos procurado desarrollar los mercados por nuestros propios medios. Sin embargo, según las características de cada mercado regional o incluso las de cada sector o cliente, hemos desarrollado fórmulas específicas. Así, hemos recurrido a la acción comercial directa, a apoyarnos en la figura de agentes comerciales y a la presencia en ferias internacionales.

¿Han recurrido al apoyo de organismos públicos de promoción exterior (ICEX, Cámara de Comercio u otros) para iniciar y consolidar su actividad internacional?

Nosotros hemos acudido a la Asociación Española de Exportadores de Fundición, Fundigex, una asociación sin ánimo de lucro que, a su vez, para algunas actividades como participaciones en ferias o misiones comerciales, sí cuenta con el apoyo del ICEX. Al ser una asociación especializada en el comercio exterior de nuestro sector, para nosotros esta colaboración ha sido de gran interés.

¿Qué aspectos considera claves para poder competir con éxito en el exterior, dentro de su sector de actividad?

En nuestro caso es fundamental la experiencia, la calidad, el servicio y un coste competitivo. Los dos primeros factores se dan por supuesto: si no los tienes no puedes acceder a muchos clientes. La competencia se desarrolla en el servicio y en los costes. Nosotros no podemos llegar a los costes de países como China, India o Turquía, pero la cercanía, flexibilidad, rapidez, trato y, en conjunto, el servicio prestado que acompaña el producto es también muy valorado. En algunos casos, puede ser determinante.

¿Qué cualidades de los empleados de la empresa considera especialmente necesarias para poder desarrollar una estrategia de internacionalización de largo plazo?

Depende del puesto, pero en general se busca una mentalidad abierta, disposición y capacidad para

Corte con soplete de una pieza. [Metalúrgica Madrileña]

asumir nuevos retos. Trabajar con cualquier cliente y, en particular con grandes empresas, exige que nos adaptemos a sus métodos de trabajo y no al revés. Un profesional dedicado al comercio exterior, tanto desde el área puramente comercial como técnica o financiera, debe tener capacidad para trabajar en entornos cambiantes, dinámicos y muy exigentes. Doy por supuesto el dominio de idiomas y la capacidad para trabajar en equipo así como la habilidad para crear relaciones de cercanía con los colaboradores de otras empresas.

Metalúrgica Madrileña coopera con otras empresas en el desarrollo de nuevos productos, ¿qué características fundamentales buscan ustedes en sus socios?

La mayoría de las empresas españolas son pymes y, en muchos casos, microempresas. En este contexto, la única forma de poder acometer proyectos internacionales es mediante la cooperación. Metalúrgica Madrileña tiene acuerdos informales de cooperación con otras empresas, principalmente nacionales, para acometer proyectos internacionales. Estos acuerdos son muy flexibles y nos permite trabajar en red. En ocasiones, participan unas empresas para un proyecto, y para otro proyecto participan otras empresas de esta red informal. El trabajo está basado en la mutua confianza y cooperación. Esto nos da una gran flexibilidad con una estructura muy reducida.

¿Qué retos afronta Metalúrgica Madrileña en el medio plazo? ¿Seguirá expandiéndose hacia nuevos mercados?

En primer lugar, buscamos entrar y consolidarnos en nuevos mercados, principalmente Alemania. Tenemos planes a varios años, ya hemos conseguido algunos éxitos, pequeños pero esperanzadores, y esperamos seguir avanzando. En segundo lugar, buscamos mantener y desarrollar aún más aquellos mercados en los que ya tenemos presencia. Por último, estamos trabajando en mejorar nuestras fuentes de suministro desde terceros países, ampliando los trabajos y productos que se les encargan.

¿Puede imaginar que hubiese sucedido con Metalúrgica Madrileña si no se hubiese internacionalizado?

Sí, no hubiera subsistido.

Actualmente nuestra exportación es cercana al 90% de nuestra facturación. Conocemos otras empresas que se han dedicado en exclusiva al mercado nacional y al final se han visto obligadas a cerrar o son microempresas con muy poco potencial exportador.

¿Daría algún consejo a las pymes que desean iniciar un proceso de internacionalización?

Lo primero es actuar con tenacidad, ya que el proceso de apertura de nuevos mercados requiere un trabajo tenaz y paciente. Es necesario realizar una buena planificación y contar, cuando sea necesario, con el apoyo de expertos, de otras empresas que ya han exportado, de asociaciones empresariales o de agentes comerciales ::

El estrés laboral o la consecuencia de prácticas gerenciales inadecuadas

Presión y retos son cuestiones diferentes: confundir ambas puede generar estrés laboral, un problema grave para la salud de los trabajadores y el buen funcionamiento de las organizaciones.

Yolanda Antón

Debido a las exigencias del entorno laboral, es inevitable que exista presión en el trabajo. Es más, un nivel de presión que el trabajador considere aceptable puede incluso ser motivador. El estrés aparece cuando esa presión se hace excesiva o difícil de controlar -por lo general ante exigencias que no se ajustan a sus capacidades y conocimientos y que ponen a prueba su capacidad para afrontar la situación- pero también cuando el trabajador siente que no se aprovechan suficiente y debidamente sus conocimientos y capacidades.

Aunque el estrés puede surgir en situaciones laborales muy diversas, a menudo se agrava cuando el empleado siente que no recibe suficiente apoyo de sus supervisores y colegas y cuando tiene un control limitado sobre su trabajo o la forma en que puede hacer frente a las exigencias y presiones laborales.

La mayor parte de las causas de estrés laboral están relacionadas con la forma en que se define el trabajo y el modo en que este se gestiona dentro de la empresa. La Organización Mundial de la Salud (OMS) acepta nueve categorías de peligros relacionados con el estrés:

- características del puesto
- volumen y ritmo de trabajo
- horario de trabajo

[iStock]/Thinkstock.

- participación y control
- perspectivas profesionales, status y salario
- papel de la empresa
- relaciones interpersonales
- cultura institucional
- relación entre la vida laboral y familiar

El estrés puede dar lugar a comportamientos disfuncionales y no habituales en el trabajo y contribuir a la mala salud física y mental del empleado. En casos extremos puede originar problemas psicológicos y psiquiátricos que desemboquen en la falta de asistencia al trabajo e impidan que el empleado vuelva a trabajar.

SEGUROS PARA EMPRESAS

CUBRA CASI TODOS SUS IMPREVISTOS

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

Pormenores como ese serán lo único por lo que tendrá que preocuparse 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

Unicaja

Si afecta a un gran número de trabajadores o a miembros claves del personal, el estrés laboral puede amenazar el buen funcionamiento y los resultados de la empresa. Y una empresa que no goce de buena salud no puede obtener lo mejor de sus empleados, lo que en un mundo competitivo puede afectar no solo a los resultados sino, en última instancia, a la supervivencia de la propia empresa. Lo anterior, por la eventual concurrencia de las siguientes situaciones:

- aumento del absentismo
- menor dedicación al trabajo
- aumento de la rotación del personal
- deterioro del rendimiento y la productividad
- aumento de las prácticas laborales poco seguras y de la tasa de accidentes
- aumento de las quejas de usuarios y clientes
- efectos negativos en el reclutamiento de personal
- aumento de los problemas legales ante las demandas presentadas y las acciones legales emprendidas por trabajadores que sufren estrés
- deterioro de la imagen institucional tanto entre sus empleados como hacia el exterior.

Un buen empleador define y gestiona el trabajo de forma que puedan evitarse los factores de riesgo de estrés más frecuentes y prevenirse, en la medida de lo posible, los problemas previsibles.

Modificar las exigencias laborales, asegurarse de que los empleados tengan o puedan adquirir los conocimientos y capacidades necesarias para desempeñar sus funciones de manera eficaz, aumentar el control que ejerce el empleado sobre la forma en que realiza su trabajo y aumentar la calidad y cantidad de apoyo que recibe, son las mejores estrategias de redefinición del trabajo que puede llevar a cabo un empresario ::

Categorias de peligros relacionados con el estrés según la OMS

1. Características del puesto
- Tareas monótonas, aburridas y triviales.
- Falta de variedad.
- Tareas desagradables.
- Tareas que producen aversión.

2. Volumen y ritmo de trabajo
- Exceso o escasez de trabajo.
- Trabajos con plazos muy estrictos.

3. Horario de trabajo
- Horarios de trabajo estrictos e inflexibles.
- Jornadas muy largas o fuera del horario normal.
- Horarios imprevisibles.
- Sistemas de turnos mal concebidos.

4. Participación y control
- Falta de participación en la toma de decisiones.
- Falta de control (sobre los métodos, el horario, el entorno,..)

5. Perspectivas profesionales, status y salario
- Inseguridad laboral.
- Faltas de perspectivas de promoción profesional.
- Promoción excesiva o insuficiente.
- Actividad poco valorada socialmente.
- Remuneración por trabajo a destajo.
- Sistemas de evaluación del rendimiento injustos o poco claros.
- Exceso o carencia de capacidades en el puesto.

6. Papel de la empresa
- Papel indefinido.
- Funciones contrapuestas dentro del mismo puesto.
- Tener a cargo a otras personas.
- Atender constantemente a otras personas y ocuparse de sus problemas.

7. Relaciones interpersonales
- Supervisión inadecuada, desconsiderada o que no proporciona apoyo.
- Malas relaciones con los compañeros.
- Intimidación, acoso o violencia.
- Trabajo aislado o en solitario.
- Ausencia de procedimientos establecidos para tratar de resolver problemas y quejas.

8. Cultura institucional
- Mala comunicación.
- Liderazgo inadecuado.
- Falta de claridad en los objetivos y en la estructura de la entidad.

9. Relación entre la vida laboral y familiar
- Exigencias contrapuestas entre a vida laboral y la familiar.
- Falta de apoyo en el trabajo con respecto a los problemas familiares.
- Falta de apoyo en la familia con respecto a los problemas laborales.

Fuente: La organización del trabajo y el estrés; Serie protección de la salud de los trabajadores nº 3; OMS 2004.

La tarta y el soufflé

De no ser posible vencer al «monopolio natural» siempre es posible obligar al agente económico a que se comporte como una empresa precio-aceptante.

Suele asimilarse el tamaño de un mercado al de una tarta, y la cuota de mercado de una compañía o sector a un pedazo de dicha tarta. Un mercado se caracteriza por su extensión, pero también por su rentabilidad. La mejor imagen que se me ocurre asociar a esta segunda categoría que define a un mercado es la del soufflé. A menudo hay que elegir entre la tarta (el volumen) y el soufflé (la rentabilidad) porque, por lo general, ambas cosas no suelen darse juntas.

Naturalmente, un mercado puede ser a la vez muy grande y muy rentable, de forma que es posible tener la tarta y el soufflé. También puede suceder que existan mercados pequeños y poco rentables, de forma que no se obtendría mucho por introducirse en ellos, salvo por consideraciones estratégicas. Lo normal, sin embargo, es que los beneficios de una compañía procedan del producto de estos dos factores combinados de dos distintas maneras: un mercado grande por una rentabilidad pequeña o, por el contrario, de un mercado pequeño por una rentabilidad grande. Los beneficios obtenidos por cualquiera de estas vías pueden ser, no obstante, enormes.

Cuando los beneficios son enormes, independientemente de por cuál de las dos vías anteriores se obtengan, lo normal, también, es que ello sirva de reclamo para nuevos entrantes al mercado, que se disputarán los trozos de la tarta o las capas del soufflé con los agentes ya establecidos.

Y aquí es donde interviene una crucial característica de todo mercado: cuán grande es el grado de competencia en el mismo. En condiciones decentes de competencia no podrán mantenerse márgenes muy elevados en mercados grandes. Es decir, no podrá tenerse a la vez la tarta (o un buen pedazo de la misma) y el soufflé. Todos los reposteros saben por experiencia que no es posible preparar soufflés muy vistosos sobre masas de base amplia.

Pues diríase que muchas industrias de bienes y servicios, globales, domésticas o locales, todavía consiguen contradecir este resultado básico de la repostería y, en una economía decente, de la propia economía. Ello se debe, sencillamente, a la falta de competencia existente en estos mercados. Para escarnio, claro, de las autoridades que deben velar para que ello no ocurriese.

José Antonio Herce es Director Asociado de Afi.
E-mail: jherce@afi.es

Puede haber salvedades, que solo serían transitorias o quizá justificadas históricamente, pero carentes de sustento en la actualidad. Tradicionalmente, se argumentaba que los servicios públicos (*utilities*, como la telefonía, la energía, etc.) representan dicha salvedad, pero hoy todo el mundo sabe que la tecnología es modular y que es solo cuestión de voluntad regulatoria (o de que aparezca el «Bill Gates» disruptor de turno) para que esa excusa se desvanezca. Incluso, de no ser posible vencer al «monopolio natural» siempre es posible obligar al agente económico a que se comporte como si fuera una empresa precio-aceptante determinando que su regla de formación de precios sea «precio = coste marginal».

Otras salvedades tendrían que ver con la existencia de fallos de mercado (por ejemplo, en la producción de I+D) que requiera la protección de los derechos de propiedad (y los beneficios que conllevan) mediante patentes. En ese caso, la cuestión se reduce a valorar dichas patentes de forma que los beneficios descontados que protegerían sean beneficios ordinarios competitivos en vez de beneficios monopolistas.

A menudo, también, se justifican márgenes elevados porque el mercado es pequeño y no permite generar economías de escala. Es más, los responsables de la industria correspondientes aseguran que a medida que el tamaño de la tarta aumente, la competencia se encargará de que baje el soufflé. Muy bien. Eso es lo que debe de suceder y el regulador garantizar que suceda. Tratemos de mantener un cierto orden de elección: la tarta o el soufflé, pero no los dos a la vez ::

Consolidación contable: normas generales y novedades introducidas por la NIIF 11

La NIIF 11, de aplicación obligatoria en la Unión Europea a partir de enero de 2014, modifica la consolidación de los Acuerdos Conjuntos. La nueva normativa clasifica este tipo de acuerdos entre Negocios Conjuntos (*Joint Ventures*) y Actividades Conjuntas (*Joint Operations*) y establece que el método de consolidación a aplicar sea el de la participación y la integración proporcional respectivamente. La normativa anterior (NIC 31) establecía como único factor determinante para la asignación del método de consolidación de los Acuerdos Conjuntos, la constitución de un vehículo legal separado, mientras que la NIIF 11 considera otros aspectos para su clasificación.

Marta Aylagas

La consolidación contable es la técnica contable cuyo objetivo es la elaboración de unos estados financieros que agrupan las operaciones de un conjunto de empresas que están tan relacionadas que económicamente funcionan como una unidad, esto es, un grupo de empresas consolidable.

[iStock] Thinkstock.

Clasificación de sociedades y métodos de consolidación

Dentro de un grupo empresarial es posible distinguir entre:

• Sociedad dominante (matriz), que es aquella sociedad que posee el control de otras ya sea como resultado de disponer de más del 50% de los derechos de voto o, en su defecto, de disponer del poder para gobernar la sociedad dependiente reconocido en acuerdos de accionistas, estatutos, la posibilidad de nombrar a la mayoría del Consejo, etc..

• Sociedades dependientes: aquella sociedad participada por otra en más del 50%.

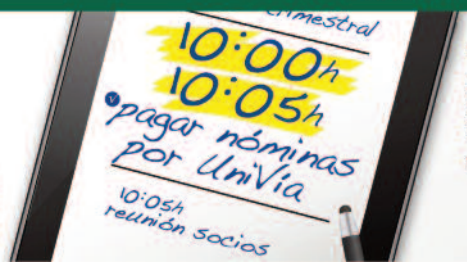
• Sociedades asociadas: aquellas que ejercen una influencia notable sobre otras, generalmente resultado de un porcentaje de participación accionaria superior al 20% (e inferior al 50%).

• Sociedades multigrupo: aquellas que son gestionadas conjuntamente por sociedades del grupo y por otras sociedades ajenas al grupo.

Existen tres métodos de consolidación que se aplican en función del grado de participación:

1. **Integración global:** Se incorpora el 100% de las partidas de balance y conceptos de cuenta de resultados de las sociedades dependientes. En los

SERVICIO NÓMINAS EMPRESAS



Unicaja Banco, S.A.U. Avda. Andalucía 10-12. 29007 Málaga. Inscrita R.Mº. de Málaga. Tomo 4.952. Libro 3.859. Sección 8. Hoja MA-111580. 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.unicajaes 901 111 133 · 952 076 224

Unicaja

casos en los que la matriz no controla el 100% de la sociedad dependiente es preciso efectuar dos ajustes:

• En el balance consolidado: incorporar en el patrimonio neto la partida socios externos que corresponde a la parte de los fondos propios perteneciente a otros accionistas.

• En la cuenta de pérdidas y ganancias consolidada: el resultado consolidado del ejercicio se divide entre resultado atribuido a la sociedad dominante y resultado atribuido a los intereses minoritarios. Ésta última partida recoge el resultado neto de las sociedades consolidadas que pertenece a terceros ajenos al grupo consolidado.

2. Integración proporcional: en este caso se procede a la incorporación de las partidas de balance y de cuenta de pérdidas y ganancias de las sociedades en el porcentaje de participación que ostente la sociedad matriz. Por ello, no será necesario realizar ningún ajuste en balance ni cuenta de resultados.

3. Método de participación o integración por puesta en equivalencia: este método de consolidación consiste en la contabilización de la participación en la sociedad como si se tratase de un activo financiero.

De esta manera es necesaria la sustitución del valor contable de la inversión de la sociedad por el porcentaje del valor de los fondos propios de las sociedades participadas que es propiedad del grupo. En cuenta de resultados, los resultados generados por estas sociedades se recogen dentro del resultado financiero de la sociedad bajo el epígrafe «Participaciones en resultados de sociedades puestas en equivalencia»

Novedades incluidas por la NIIF 11

La NIIF 11 de Acuerdos Conjuntos es de aplicación dentro de la Unión Europea (UE) a partir de enero de 2014, si bien se admite la aplicación anticipada desde 2013. Las novedades incluidas por la IFRS 11 hacen referencia a la consolidación de los Acuerdos Conjuntos y modifican los estándares de consolidación recogidos en la NIC 31.

Bajo la normativa NIC 31, los acuerdos conjuntos se clasifican en:

• Explotación controlada de forma conjunta/ Activo controlado de forma conjunta (EXC/ACA): este tipo de acuerdo no se constituía como un vehículo separado al grupo y se procedía a su consolidación a través de la integración proporcional.

• Entidad controlada de forma conjunta (ECC): estas entidades se configuraban como un vehículo separado de las sociedades dándoles la normativa la opción de consolidar a través de la integración proporcional o por el método de puesta en equivalencia. No obstante, la normativa requiere a los grupos empresariales que utilicen el mismo tratamiento, ya sea integración proporcional o puesta en equivalencia, para las participaciones con similares características en distintas sociedades.

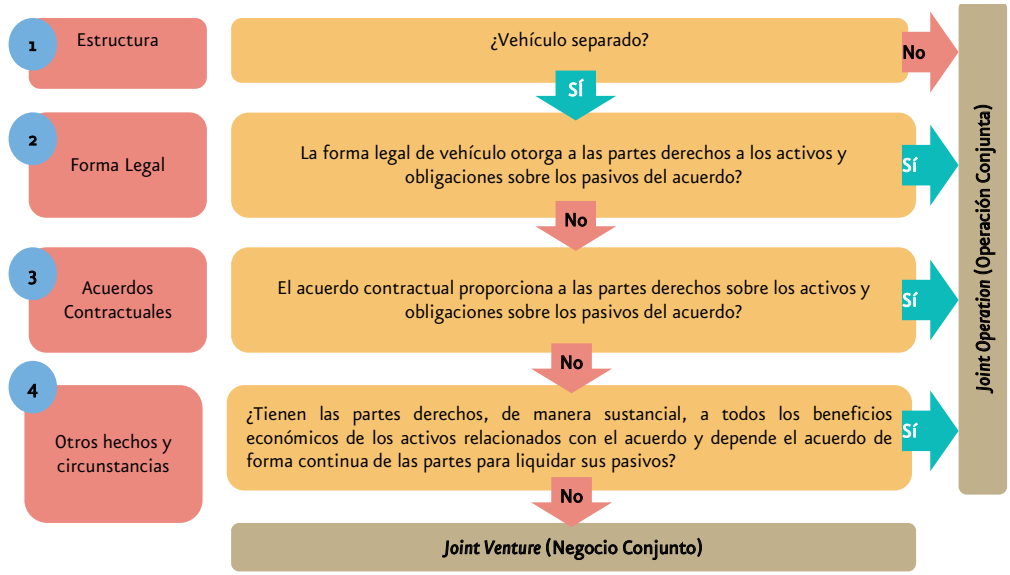
La NIIF 11 incorpora una nueva clasificación de los Acuerdos Conjuntos y elimina la opcionalidad de las empresas a la hora de seleccionar el método de la consolidación.

La nueva normativa clasifica los Acuerdos Conjuntos en Actividad Conjunta (*Joint Operations*) y Negocios Conjuntos (*Joint Ventures*). Para la distinción entre *Joint Operations* y *Joint Ventures*, el establecimiento de un vehículo legal separado no es el factor clave para la distinción ya que es preciso atender a otros aspectos, como son, la estructura, forma legal, acuerdos contractuales y otros hechos y circunstancias.

Joint Operations / Actividad Conjunta

No constituye un vehículo separado o aun siéndolo, la forma legal, contractual u otros hechos prevalecen sobre la separación. En estos casos la consolidación se efectúa utilizando el método de integración proporcional, teniendo, los operadores conjuntos, derechos a los activos y obligaciones por los pasivos de la sociedad.

CLASIFICACIÓN DE ACUERDOS CONJUNTOS



Fuente: *NIIF 11*.

Joint Ventures / Negocio Conjunto

La consolidación de este tipo de acuerdos se efectúa a través del método de la participación. Para que un acuerdo sea considerado como Negocio Conjunto es preciso que esté formalizado a través de un vehículo separado y que tanto la forma legal como los acuerdos contractuales y otras circunstancias mantengan esta separación. De esta manera, los partícipes tienen únicamente derecho a los activos netos del negocio conjunto.

Dispensas de consolidación

En determinadas situaciones no existe la obligación de efectuar la consolidación de las cuentas anuales, si bien esta dispensa no exime a las sociedades integrantes del grupo de formular sus propios estados financieros individuales. Existen tres categorías de dispensas de consolidar:

a. Dispensa por razón del tamaño del grupo

Se considera que no es obligatorio formular cuentas anuales consolidadas cuando el conjunto de las sociedades del grupo o subgrupo no sobrepase, en sus últimas cuentas anuales, dos de los siguientes límites:

- Total de activo superior a 11,4 millones de euros.
- Importe neto de cifra de negocios por encima de 22,8 millones de euros.
- Número medio de trabajadores durante el ejercicio mayor que 250.

b. Dispensa de la dominante de un subgrupo

No estará obligada a presentar cuentas anuales e informe de gestión consolidados la sociedad dominante, sometida a la legislación española que, a su vez, sea dependiente de otra sociedad sometida a la legislación española o a la de otro estado miembro de la UE, siempre que se cumplan, entre otras, las siguientes condiciones:

- La dominante de la sociedad dominante del subgrupo posea una participación mínima del 50 por 100.
- Los accionistas o socios que posean, al menos, el 10 por 100 de las participaciones sociales no hayan solicitado la formulación de cuentas anuales consolidadas seis meses antes del cierre del ejercicio.

c. Dispensa por participaciones sin interés significativo para la imagen fiel

Por último, se dispensa a la sociedad dominante de la consolidación de sociedades que no posean un interés significativo, individualmente y en conjunto, para la imagen fiel del patrimonio, de la situación financiera y de los resultados de las sociedades del grupo.

Impacto de la NIIF 11 en las estados financieros de las empresas

La NIIF 11 tiene un impacto directo en la consolidación de las Joint Operations y Joint Ventures al eliminar la opcionalidad en la elección del método de consolidación que incluía la NIC 31 en el caso de que la sociedad estuviese constituida en un vehículo separado entre el método de la participación y la consolidación proporcional.

Muchas empresas han procedido a estimar el impacto que en sus estados financieros tiene el cambio de método de consolidación. En muchas ocasiones, las empresas verán un impacto positivo en el patrimonio neto del grupo al cambiar el método de consolidación de participación por puesta en equivalencia por el de integración proporcional.

Las causas que pueden generar esta situación son las siguientes:

• La consolidación requiere la eliminación de partidas intragrupo. Por lo que es posible que si, por ejemplo, las partidas de clientes intragrupo son significativamente elevadas y superiores a las de los deudores intragrupo, el efecto de la consolidación proporcional provocase un efecto negativo para los fondos propios del grupo. No obstante, este impacto negativo no se recoge con la consolidación por puesta en equivalencia ya que únicamente se contabilizada la parte proporcional de los fondos propios que son propiedad del grupo.

• Las sociedades que se consolidaban a través de integración proporcional cuenta con un patrimonio neto negativo de manera que los pasivos a consolidar eran superiores a los activos. Con la consolidación por puesta en equivalencia, la inversión en la sociedad no puede ser contabilizada con valor negativo, por lo que en el balance aparecería recogido con el valor cero ::

España y Bélgica firman un nuevo convenio para evitar la doble imposición y la evasión fiscal

El acuerdo servirá para impulsar la inversión de empresas belgas en España y de firmas españolas en el país belga. El texto incluye mejoras en el intercambio de información tributaria y explicita las subdivisiones políticas y entidades locales belgas.

Verónica López Sabater

El 15 de abril de 2014 se firmó el Protocolo que modifica el vigente Convenio para evitar la doble imposición (CDI) entre Bélgica y España[1]. El texto, que en la fecha de elaboración de este artículo todavía no había sido ratificado por los respectivos Parlamentos nacionales, entrará en vigor el 1 de enero del año siguiente al de su ratificación, sustituyendo al vigente desde el 2 de diciembre de 2009 que modificó el firmado el 14 de junio de 1995. El nuevo protocolo de modificación del convenio entre ambos países para evitar la doble imposición y prevenir la evasión y el fraude fiscal en materia de impuestos sobre la renta y el patrimonio.

Son dos los cambios fundamentales que recoge este nuevo Protocolo, redactado en línea con el estándar internacional contenido en el modelo de convenio tributario de la OCDE. Por un lado, elimina la posibilidad de acudir a la existencia de secreto bancario para no atender a un requerimiento de información en materia tributaria. Por otro, hace referencia expresa a las subdivisiones políticas y entidades locales belgas, a saber: el Reino de Bélgica, la comunidad Flamenca, la comunidad Francesa, la comunidad Germanoparlante, la región Flamenca, la región Valona y la región Bruselas- capital.

El protocolo suscrito ahora, modifica 2 artículos del Convenio vigente desde hace casi 5 años. Las novedades más relevantes son:

- Supresión del texto del apartado 1. h). 2º del artículo 3, que queda reemplazado por el siguiente: «2º. En el caso de Bélgica, según el caso, el Ministro de Hacienda del Gobierno federal o del Gobierno de una región o de una comunidad, o su representante autorizado.»
- Supresión del artículo 26[2] sobre intercambio de información y sustitución por el siguiente texto: «Las autoridades competentes de los Estados contratantes intercambiarán la información que previsiblemente pueda resultar de interés para aplicar lo dispuesto en el presente Convenio o para la administración o la aplicación del Derecho interno relativo a los impuestos de cualquier naturaleza o denominación exigibles en nombre de los Estados contratantes, o de sus subdivisiones políticas o entidades locales, en la medida en que la imposición así exigida no sea contraria al Convenio. El intercambio de información no está limitado por los artículos 1 y 2.»

Con este protocolo España da un paso más en su compromiso de renegociar todos aquellos convenios que, tanto por el paso del tiempo como por las relaciones económicas que se mantienen con

determinados países, necesitan adaptarse a las nuevas circunstancias. La existencia de los convenios para evitar la doble imposición es esencial para promover las inversiones exteriores, bien sean extranjeras en España o de capital español en el exterior, ya que dotan de seguridad jurídica a los inversores y reducen la fiscalidad de dichas inversiones.

Bélgica representa el octavo destino de las exportaciones españolas, valoradas a cierre de 2013 en 6.133 millones de euros. Las importaciones españolas de bienes y servicios belgas se situaron en el periodo en un valor similar al de las exportaciones (6.393 millones de euros). Los flujos de inversión directa de España en Bélgica sitúan al país en la posición número 15 de destinos de inversión española.

En la actualidad están rubricados 99 convenios para evitar la doble imposición, de los cuales se encuentran en vigor un total de 86. Los otros 13 se encuentran en distintas fases de tramitación, como es el caso de los correspondientes a Azerbaiyán, Bahréin, Bielorrusia, Catar, Chipre, Namibia, Nigeria, Omán, Perú, República Dominicana, Senegal, Siria y Uzbekistán. Otros CDI que están siendo renegociados, como ha sido el caso del correspondiente a Bélgica, son los CDI con Austria, Canadá, Estados Unidos, India y Reino Unido ::

[1] http://goo.gl/59EYps
[2] http://goo.gl/kmQYLq

Crecimiento débil y no inclusivo

De no mediar decisiones que alteren el cuadro hoy disponible, el horizonte no es el más halagüeño.

Este título es el enunciado con el que el informe reciente de la OCDE sobre la eurozona encabeza el apartado dedicado al análisis de las perspectivas de la región. No solo se refiere al momento actual o al futuro próximo, sino que constata el comportamiento decepcionante que el conjunto de la región ha mantenido prácticamente desde el nacimiento de la moneda única. El fortalecimiento de la integración mediante un mercado cada vez más unificado no ha generado las ganancias anticipadas en términos de crecimiento y productividad. En realidad, desde el inicio de la unión monetaria la productividad total del trabajo por trabajador creció solo un 0,6% al año, frente al 1,2% que lo hizo en promedio el conjunto de la OCDE. El empleo, por su parte, tampoco registró avances espectaculares, con variaciones del 1% anual en los años previos a la crisis. La decepción es mayor cuando se analiza el comportamiento de la mayoría de las economías del sur de Europa, incapaces de avanzar de forma significativa hacia la convergencia real prometida.

ESCENARIO DE CRECIMIENTO A LARGO PLAZO DE LA EUROZONA (TASA MEDIA DE CRECIMIENTO, %)

	2018-30	2031-60
PIB real	2,1	1,3
PIB potencial real	2,0	1,3
Tasa de inversión [1, 2]	19,7	13,7
Eficiencia del trabajo	1,4	1,4
Empleo potencial	0,2	-0,2
Tasa de inflación no aceleradora de desempleo [1,3]	8,7	8,2
Capacidad de financiación de las administraciones públicas 1,2	-0,1	-0,7
Capacidad de financiación general de las administraciones públicas ajustado al ciclo[1,2]	-0,1	-0,7
Deuda pública general [1,2]	60,6	59,7
Saldo actual [1,2]	-1,5	2,0

1. Fin del período.
2. % PIB.
3. % de la población activa.

Fuente: *OECD, OECD Economic Outlook 93 Long-Term database.*

Y llegó la recesión. El impacto en la eurozona ha sido muy superior al ocasionado en el epicentro de la crisis, la economía estadounidense. El desempleo estructural ha ascendido 1,5 puntos porcentuales entre 2007 y 2013 al tiempo que las desigualdades han aumentado, tanto dentro de los países como entre los integrantes del área monetaria. Esos daños también han sido más severos en las consideradas economías periféricas, donde las rentas han caído en mayor medida. Y la austeridad más intensa. El resultado no es otro que un ascenso en la deuda pública sin precedentes. Su reconducción hacia ese objetivo del 60% del PIB costará tiempo y sacrificios adicionales a los ya sufridos, en ausencia de estímulos al crecimiento económico. En realidad, la debilidad económica no permitirá hacer esfuerzos adicionales

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

muy significativos de consolidación fiscal. Y, a decir verdad, tampoco sería muy aconsejable.

Las buenas noticias asociadas al aumento registrado en la capitalización de los bancos quedan empañadas por la todavía vigente reducción del crédito y la fragmentación financiera existente en el seno del área. La esperanza está puesta en que la transición a la Unión Bancaria, la disposición de una supervisión homogénea y un mecanismo de resolución de crisis eficaz, facilite la reducción de riesgos y la normalización de la intermediación bancaria. La OCDE destaca que a pesar de las mejoras en la base de capital de los bancos, se mantienen elevados niveles de morosidad.

Un elemento no poco importante, aun cuando la OCDE no le preste demasiada atención, es el proceso de caída en la tasa de variación de los precios en la eurozona y los temores deflacionistas asociados. Especialmente, otra vez, en las economías periféricas, que son las que crecen menos y las que mayor volumen de deuda pública y privada mantienen. Es por ello que las presiones ante el BCE son importantes. Se supone que la institución ya dispone de elementos de juicio suficientes en cinco meses de descensos de precios para que tome cartas en el asunto. Aun cuando ello suponga echar mano de medidas tan poco convencionales como las utilizadas por sus colegas, la Reserva Federal y el Banco de Inglaterra.

De no mediar decisiones que alteren el cuadro hoy disponible, el horizonte no es el más halagüeño. En la tabla adjunta se refleja la anticipación que hace la propia OCDE del escenario de crecimiento a largo plazo de la eurozona. No es precisamente incitador a la ilusión. En mayor medida si tomamos en consideración los riesgos que pesan sobre el mismo, como episodios adicionales de inestabidad financiera cuando apenas se han restaurado los daños originados por esta crisis. A la vulnerabilidad financiera la OCDE añade las amenazas provenientes de la capacidad competitiva de las economías emergentes, especialmente las asiáticas, y de la inflexible y lenta asimilación de los cambios tecnológicos.

El resultado de todo ello es un ánimo bien distante del que precisan los avances hacia una mayor integración regional. La afección, el apoyo a la moneda única, no están precisamente en su mejor momento. Eso se percibirá en las próximas elecciones al Parlamento Europeo ::