

empresa  
global



nº 142 Julio-Agosto 2014 4 €

# Argelia

## hacia una mayor diversificación

### Financiación multilateral al sector privado

### Novedades de la reforma de la normativa sobre contratación pública en Marruecos

### Los contratos de distribución y de agencia



#### RECURSOS HUMANOS

Salud y seguridad en el  
trabajo, una inversión  
para la empresa

#### GESTIÓN EMPRESARIAL

Fondos de crédito: una nueva  
fuente de financiación  
para las empresas

#### ACTUALIDAD JURÍDICA-FISCAL

Directiva europea sobre la  
facturación electrónica  
en la contratación pública



**Empresa Global**

Nº 142 (julio-agosto 2014)

**EDITA**

Afi Escuela de Finanzas Aplicadas  
C/ Españolto, 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

**COORDINACIÓN DE REDACCIÓN** Verónica López Sabater

**COLABORAN EN ESTE NÚMERO**

Pablo Aumente, Yolanda Antón, David Cano, Saana Dlimi, Nual El Anaya, Mauro Guillén, José Antonio Herce, Verónica López, Pablo Mañueco, Juan Navarro, Emilio Ontiveros y María Serra.

**CONSEJO ASESOR**

Ángel Berges Lobera  
*Afi y Universidad Autónoma de Madrid*

José María Castellano Ríos  
*Universidad de A Coruña y NovaCaixaGalicia*

Carlos Egea Krauel  
*Banco Mare Nostrum*

José Luis Fernández Pérez  
*Tecnología, Información y Finanzas. Afi y Universidad Autónoma de Madrid*

José Luis García Delgado  
*Universidad Complutense de Madrid*

José Manuel González Páramo  
*BBVA e IESE*

Emilio Ontiveros Baeza  
*Afi y Universidad Autónoma de Madrid*

Álvaro Rodríguez Bereijo  
*Universidad Autónoma de Madrid*

Vicente Salas Fumás  
*Universidad de Zaragoza y Banco de España*

Ignacio Santillana del Barrio  
*Grupo Santillana Editorial y Universidad Autónoma de Madrid*

Juan Soto Serrano  
*ExPresidente de Hewlett Packard*

Francisco José Valero López  
*Afi y Universidad Autónoma de Madrid*

Mauro Guillén Rodríguez  
*Wharton School of Business*

Luis Viceira Alguacil  
*Harvard Business School*

José Antonio Herce San Miguel  
*Afi y Universidad Complutense de Madrid*

Javier Santiso  
*Telefónica y ESADE Business School*

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

**PORTADA** hof12

**DISEÑO GRÁFICO Y PRODUCCIÓN**

Valle González Manzanás, Nuria Pérez Navarro y Daniel Sánchez Casado

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

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

**EDITORIAL**

# Las IFI y el sector privado

A lo largo de los últimos años, las instituciones financieras internacionales (IFI) han desempeñado un papel fundamental en el desarrollo económico y social de numerosas economías emergentes y en desarrollo de los cinco continentes. Con una estructura organizativa y una oferta de productos y servicios similares, el Banco Mundial y sus homólogos regionales han intervenido de forma decisiva en la mejora de las condiciones de vida de las poblaciones más desfavorecidas. Sanidad, educación, fortalecimiento institucional o apoyo al emprendimiento son algunos de los ámbitos de actuación prioritaria de estos organismos, a los que han dedicado buena parte de los recursos que obtienen de las contribuciones de sus países miembros o de los mercados. Junto a ello, dichas entidades se apoyan en la ejecución o financiación de sus proyectos, como no podía ser de otra manera, en los sectores público y privado locales, pero también en operadores exteriores, favoreciendo una complementariedad mutuamente beneficiosa. De esta manera, las IFI se han configurado a la vez, como un mercado de amplias oportunidades de negocio para el sector privado y como un financiador privilegiado para abordar proyectos excluidos con frecuencia de los canales tradicionales de financiación. Con todo, la participación de las empresas españolas en este mercado sigue siendo limitada. A ello contribuye, en primer lugar, un desconocimiento de las oportunidades que ofrecen estos organismos, a pesar de la intensa actividad de formación e información que han desplegado a lo largo de los últimos años las administraciones central y regional españolas, en el marco de iniciativas como el «Plan Licita». Asimismo, la peculiaridad de los procedimientos de contratación y adjudicación de las IFI, unido a los requisitos de experiencia y especialización técnica exigidos, constituyen importantes barreras de entrada en un mercado tremendamente competitivo. A estas dificultades se suman las relacionadas con el impacto que ha tenido la crisis en las propias instituciones. Las restricciones presupuestarias que han sufrido estos organismos a raíz de la crisis, junto con el cuestionamiento de su papel no han favorecido, en efecto, un incremento del volumen de negocio de las empresas españolas en un mercado como el multilateral con unos niveles de contratación medios anuales de alrededor de 30.000 millones de dólares. Resulta por ello fundamental analizar la relación que mantienen nuestras empresas con estos organismos para tratar de potenciar una mayor presencia, en particular en aquellas instituciones con las que el tejido empresarial español exhibe una mayor y más larga trayectoria de colaboración, como son el Banco Mundial y el Banco Interamericano de Desarrollo. A ello dedica su Tema del mes el presente número de Empresa Global. Completan la presente edición, entre otros, los artículos dedicados a analizar la economía argelina y sus oportunidades o la interesante contribución de Cuatrecasas sobre la reciente modificación de la ley de contratación pública en Marruecos ::

## INTERNACIONAL

### INFORME PAÍS

#### Argelia: hacia una mayor diversificación

Con 2,3 millones de km<sup>2</sup>, Argelia se configura como el país más extenso de África y el décimo del mundo, albergando un mercado de casi 39 millones de consumidores. Su localización unida a su gran tamaño y su progresiva apertura comercial y modernización económica, son factores que lo sitúan como un mercado relevante para los intereses económicos españoles.

Pag. 3



### TEMA DEL MES

#### Financiación multilateral al sector privado

En un momento de reflexión estratégica como en el que se encuentran hoy en día dos de los grandes bancos multilaterales, resulta interesante conocer cuáles son las características de su relación con el sector privado, cuáles son las perspectivas a futuro y, qué opciones existen para inaugurar y/o fortalecer una relación con estas dos instituciones financieras internacionales de primer nivel.

Pag. 8

### OBSERVATORIO EXTERIOR

#### Novedades de la reforma de la normativa relativa sobre contratación pública en Marruecos

La contratación pública en Marruecos constituye una palanca estratégica para el desarrollo de la economía nacional, cuya contribución anual asciende a unos 180.000 millones de dirhams. Por ello, desde el año 2000, la normativa sobre la contratación pública en Marruecos ha sido objeto de varias reformas.

Pag. 12

### ESCUELA DE COMERCIO EXTERIOR

#### Los contratos de distribución y de agencia

La internacionalización supone un gran reto empresarial que requiere, antes que nada, constatar el grado de conocimiento que uno tiene sobre el mercado de destino. De esta forma, contar con la colaboración de socios comerciales que conozcan de primera mano el mercado extranjero a conquistar y, sobre todo, que gocen in situ de un amplio abanico de contactos son factores que facilitan enormemente el acceso a un nuevo mercado.

Pag. 15

## EMPRESAS

### EXPERIENCIAS DE INTERNACIONALIZACIÓN

#### «Es fundamental contar con un buen canal de socios y distribuidores»

Marco González Masillo, director para España y Portugal de Zebra Technologies, es licenciado en Ciencias Empresariales y Derecho y cuenta con una experiencia de más de catorce años en el sector de la movilidad, identificación y captura automática de datos.

Pag. 25

### GESTIÓN DE RECURSOS HUMANOS

#### Salud y seguridad en el trabajo, una inversión para la empresa

La crisis económica ha aumentado la presión sobre las empresas, principalmente las pyme, para reducir sus gastos, incluyendo los de las partidas destinadas a salud y seguridad en el trabajo. Pero la prevención de riesgos no debe ser considerada un gasto sino inversión a la vista de sus efectos en la organización.

Pag. 29



### GESTIÓN EMPRESARIAL

#### Fondos de crédito: una nueva fuente de financiación para las empresas

En los últimos meses se han anunciado en España varias iniciativas de lanzamiento de fondos de crédito orientados a la financiación empresarial. Estos fondos pretenden proporcionar una fuente de financiación complementaria a los productos bancarios.

Pag. 33



### ACTUALIDAD JURÍDICA-FISCAL

#### Directiva europea sobre la facturación electrónica en la contratación pública

Pag. 36

## FINANZAS

### FINANZAS PERSONALES

#### BCE: más política monetaria no convencional

El Consejo de Gobierno del BCE de principios de junio trajo numerosas novedades respecto a la política

monetaria que el organismo llevaba desempeñando hasta el momento. Si bien desde 2012 ha seguido una política acomodaticia, sus últimas medidas han ido un paso más allá.

Pag. 20



### ESTRATEGIA GLOBAL Innovación en los BRICK

MAURO GUILLÉN

Pag. 18



### MERCADOS FINANCIEROS El Banco de Inglaterra, el primero en subir tipos

DAVID CANO

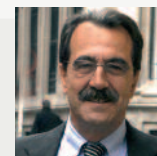
Pag. 23



### HOMO OECONOMICUS El test de Turing de la economía española

JOSÉ ANTONIO HERCE

Pag. 31



### PASEO GLOBAL La mayor apuesta comercial de la historia

EMILIO ONTIVEROS

Pag. 38

# Argelia: hacia una mayor diversificación

Con 2,3 millones de km<sup>2</sup>, Argelia se configura como el país más extenso de África y el décimo del mundo, albergando un mercado de casi 39 millones de consumidores. Su localización, en la cuenca mediterránea y próxima a España, unida a su gran tamaño y su progresiva apertura comercial y modernización económica, son factores que lo sitúan como un mercado relevante para los intereses económicos y comerciales españoles. No obstante, este mercado emergente no está exento de dificultades, principalmente vinculadas a la exigencia de participación en empresas productoras de al menos un 51% de capital argelino residente, la dificultad de repatriación de los beneficios obtenidos, la inseguridad jurídica que generan los cambios en la interpretación de las leyes o la burocracia.

*Pablo Aumente*

El régimen político imperante en Argelia se corresponde con el de una República Parlamentaria, donde el Jefe del Estado es elegido por sufragio universal por un periodo de cinco años. Existía, hasta su supresión mediante enmienda constitucional en noviembre de 2008, un límite de dos de mandatos presidenciales consecutivos; hoy en día está permitida la reelección por una tercera vez, y de hecho en 2009 Abdelaziz Bouteflika fue reelegido por tercera vez como presidente del país.

El actual Gobierno argelino está apostando por la diversificación de la economía, si bien, la débil situación económica que ha llevado al aumento de la inflación y del desempleo, la falta de oportunidades para los jóvenes y la poca eficacia de las medidas sociales y económicas emprendidas, provocaron un contagio de las revueltas sociales acaecidas en otros países árabes. Para contrarrestarlas, el gobierno se vio obligado a anunciar la puesta en marcha de un plan de reformas políticas focalizadas en la creación de oportunidades en actividades productivas, y en un mayor grado de de-



Vista panorámica de Argel.

mocracia a través de modificaciones en el sistema electoral.

En materia de política exterior, Argelia continúa siendo un aliado de Occidente en la lucha contra el fundamentalismo islámico en la región. También es un socio destacado de la UE, destino principal de sus exportaciones de gas, y se prevé una mayor cooperación con Estados Unidos China apoyada en el interés de las empresas estadouni-

## COBROS Y PAGOS



OPTIMICE SUS PROCESOS FINANCIEROS A TRAVÉS DE UNIVÍA

**SU TIEMPO ES ORO**

UNIVÍA AGILIZA SU TIEMPO

**UNIVÍA ES ORO PARA SU NEGOCIO**

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

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

Algunas de las múltiples herramientas que ofrece:

**COBROS**

- Servicio de Remesas de Recibos (cuaderno 19)
- Servicio de Cuentas de Bando

**PAGOS**

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



**NOMBRE OFICIAL:**

República Argelina Democrática y Popular.

**SUPERFICIE:** 2.381.7421 km<sup>2</sup>.**CAPITAL:** Argel.**SITUACIÓN GEOGRÁFICA:** En el norte del continente africano, limita al norte con el Mar Mediterráneo, al oeste con Marruecos y Mauritania, al este con Túnez y Libia y al sur con Mali y Níger.**CLIMA:** Árido y semiárido. En la costa: inviernos templados y húmedos, y veranos calurosos y secos. En la meseta: inviernos secos y fríos, y veranos calurosos.**DIVISIONES ADMINISTRATIVAS:** 48 provincias (wilayat).**POBLACIÓN:** 38.813.722 (est. julio 2014).**ESPERANZA DE VIDA:** 76,38 años.**SISTEMA POLÍTICO:** República parlamentaria.**IDIOMAS:** Árabe (oficial), francés, dialectos bereberes.**MONEDA:** Dinar argelino (DZD).Fuente: *The World Factbook*.**PRINCIPALES INDICADORES MACROECONÓMICOS**

	2010	2011	2012	2013	2014 (p)	2015 (p)
Crecimiento real del PIB (%)	3,6	2,4	2,5	3,1	3,4	3,0
Inflación anual (promedio; %)	3,9	4,5	8,9	3,3	3,1	4,3
Tasa de desempleo (promedio; %)	10,0	10,0	11,0	9,8	9,4	9,3
Balanza por c.c. (mill. US\$)	12.149	17.766	12.302	861	299	2.202
Saldo presupuestario (% PIB)	-0,6	-0,4	-4,8	-1,3	-1,1	-0,5
Deuda Pública Neta (% PIB)	9,2	8,4	8,3	9,1	9,5	9,4

e: estimación; p: previsión

Fuente: *Economist Intelligence Unit*.

denses en el sector de hidrocarburos (fundamentalmente gas y petróleo) argelino. Asimismo, mantiene buenas relaciones con los nuevos gobiernos regionales, pese a existir una relación complicada con Marruecos motivada por su visión sobre el Oeste del Sahara.

**EVOLUCIÓN DE LA ECONOMÍA ARGELINA**

La economía argelina se caracteriza por su escasa diversificación y por una elevada dependencia del sector de hidrocarburos en el que pese a las liberalizaciones, sigue siendo muy difícil acceder por parte de las empresas extranjeras. Así, la economía argelina necesita una urgente diversificación, con respecto a la cual el gobierno argelino está realizando algunas reformas centradas en el des-

arrollo de un sector privado altamente competitivo, el impulso del sector industrial, la reducción del peso de las empresas públicas mediante privatizaciones (fundamentalmente en el sector industrial, construcción y financiero) y una apertura más efectiva a la inversión extranjera. A ello se une el Plan Quinquenal de Inversiones Públicas lanzado por el gobierno argelino, con una dotación presupuestaria de 212.000 millones de euros, que se destinarán a impulsar la diversificación económica a través de la realización de inversiones en vivienda, infraestructuras, agua y saneamiento, desarrollo rural, educación, juventud y salud. No obstante, cabe esperar que los ingresos derivados del petróleo continúen siendo la principal fuente de ingresos fiscales y que el saldo presupuestario, que se estima que registrará un déficit del 1,1% del PIB en 2014, pueda llegar a un déficit de 0,5% en 2015, gracias a los recortes en el gasto público.

Desde 2005, el PIB argelino no supera el nivel del 4%, registrando un 3,1% en 2013 con previsiones de que alcance un 3,4% en 2014, principalmente motivado por un incremento de la producción de petróleo y gas.

Por su parte, la tasa de desempleo ha registrado una notable reducción en la última década, pasando del 30% a inicios de este periodo hasta el 11% y 9,8% en 2012 y 2013, respectivamente. La reducida productividad e inversión en formación, entre otros, obligan a intensificar los esfuerzos a favor de una mayor generación de empleo de calidad. En 2014 se prevé que la tasa de desempleo se mantenga en torno al 9,4%.

Los precios han mantenido una senda ascendente en los últimos años, con tasas de inflación del 4,5% en 2011 y del 8,9% en 2012, impulsada por el aumento del precio de las importaciones y, especialmente, por las fuertes subidas de los precios de los alimentos y bebidas. En cambio, la presión sobre los precios, favorecida por las reformas de la

**COBROS Y PAGOS**

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

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

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

Algunas de las múltiples herramientas que ofrece:

**COBROS**

- Servicio de Remesas de Recibos (cuaderno 19)
- Servicio de Cuentas de Bando

**PAGOS**

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



política monetaria y las ayudas sobre precios de productos básicos y al fomento del consumo privado, situaron la tasa de inflación en un 3,3% en 2013, con unas perspectivas de contracción hasta el 3,1% para 2014. En cambio, las previsiones apuntan hacia un nuevo ascenso en los precios para 2015 (4,1%), basado en un potencial aumento en los precios de los alimentos. En este sentido, no hay que olvidar que Argelia es un destacado importador de productos agrícolas –principalmente trigo– y por tanto muy vulnerable a las oscilaciones de los precios internacionales.

Respecto a la balanza por cuenta corriente, las exportaciones de petróleo y gas alimentan el signo positivo de este indicador. La balanza comercial, fuertemente dependiente de las exportaciones de hidrocarburos, que en los últimos años había registrado un amplio saldo positivo, se redujo en 2013 hasta los 861 millones de dólares. Este superávit podrá verse reducido a 299 millones de dólares en 2014, como consecuencia de una reducción de los precios del petróleo y un incremento del precio de las partidas importadoras. Por ello, el Gobierno trata de incentivar una diversificación de las exportaciones hacia sectores como el petroquímico o las manufacturas de metal.

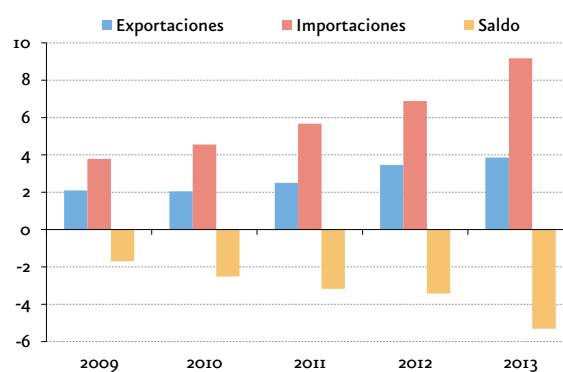
#### RELACIONES ECONÓMICAS HISPANO-ARGELINAS

La Administración comercial española califica el mercado argelino como estratégico, por su importancia geopolítica, proximidad geográfica y papel fundamental en nuestra estrategia energética. Para él ha elaborado un Plan Integral de Desarrollo del Mercado (PIDM), cuyo objetivo es reforzar la imagen de la oferta española en Argelia, así como fomentar la participación de compañías españolas en los sectores energético, de transportes, agroalimentario, de construcción o de bienes de equipo.

España y Argelia mantienen una fuerte relación comercial, vinculada fundamentalmente a

### Balanza comercial hispano-argelina

(miles de millones de euros)



Fuente: Afi a partir de Datacomex.

#### «RATING» DEUDA SOBERANA - LARGO PLAZO

Calificación - abril 2014	Moody's	S & P
Argelia	B1	BB-
España	Baa2	BBB-

#### NOTAS:

Moody's: de menor a mayor riesgo

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

S.&P: de menor a mayor riesgo

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

los hidrocarburos. La balanza comercial bilateral ha sido tradicionalmente deficitaria para España.

Las exportaciones de mercancías españolas al mercado argelino alcanzaron los 3.859 millones de euros en 2013 tras registrar un incremento interanual algo superior al 11,5%. Las principales partidas exportadas por España en ese ejercicio fueron: fundición, hierro y acero (20,96% del total); vehículos automóviles (19,58%); combustibles, aceites minerales (10,48%) y máquinas y aparatos mecánicos (6,91%). En sentido inverso, las importaciones españolas procedentes de Argelia, que contabilizaron 9.174 millones de euros en 2013, estuvieron protagonizadas los hidrocarburos, que acapararon la casi la totalidad de las importaciones españolas procedentes de Argelia (98,21% del total).

Respecto a los flujos de inversión bilateral, cabe indicar que, históricamente, sólo empresas

### COBROS Y PAGOS



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

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

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

Algunas de las múltiples herramientas que ofrece:

**COBROS**  
- Servicio de Remesas de Recibos (cuaderno 19)  
- Servicio de Cuentas de Bando

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



del sector de hidrocarburos han realizado inversiones de magnitud en Argelia. No obstante, en la actualidad hay algo más de un centenar de proyectos hispano-argelinos en sectores como el propio de hidrocarburos, pero también en el agroalimentario, de mármol, jabón, papel, pesca y químico, entre otros.

En materia de inversión, el flujo de inversión directa de 2013 (en términos brutos y sin considerar las operaciones de tenencia de valores) de España en el mercado argelino alcanzó los 1,05 millones de euros. Las principales actividades receptoras de esta inversión fueron el sector de la industria de la alimentación (72,1% del total) y el comercio mayorista, excepto vehículos a motor (18,4%). La inversión argelina en España, por su parte, fue bastante inferior, totalizando 121 mil euros en 2013, destinados a actividades de suministro de energía eléctrica, gas, vapor y aire (con un peso del 99,7% sobre el total).

#### ENTORNO DE NEGOCIOS EN ARGELIA

El entorno de negocios de Argelia presenta un clima bastante volátil (Coface otorga la calificación «A4»). Sus principales debilidades radican en la alta dependencia del sector hidrocarburos, el excesivo peso del sector público (pese a que se ha reducido en los últimos años), un régimen muy restrictivo para la inversión extranjera y un alto nivel de desempleo.

Asimismo, su índice de libertad económica, elaborado por *Heritage Foundation*, es de 50.8 (puesto 146) lo que le sitúa dentro del grupo de países con bajo nivel de libertad económica, debido, en parte, al gran peso del sector público y a las limitaciones regulatorias sobre la inversión extranjera.

En cuanto a la facilidad para hacer negocios, Argelia se sitúa en el puesto 164 entre un total de 189 economías, según el informe *Doing Business 2014* del Banco Mundial. El número de gestiones y

tiempo necesario para abrir una empresa en el mercado argelino duplica al de los países de la OCDE. Sin embargo, este mercado presenta unas condiciones equiparables para la protección al inversor a las existentes en España (posición 98 para ambos).

#### OPORTUNIDADES DE NEGOCIO PARA LA EMPRESA ESPAÑOLA

Argelia cuenta con escasos recursos hídricos, reducida inversión extranjera en el sector agrario, un sector industrial con un peso muy reducido (apenas un 4% del PIB) y una población creciente. De hecho, en sectores como el agrícola, el pesquero, el industrial o el comercio queda mucho por hacer, y son estas carencias las que ofrecen mayores oportunidades para las empresas españolas.

Con el fin de reducir la alta vulnerabilidad de su economía ante las fluctuaciones de los precios del petróleo y de las cosechas agrícolas, y para apoyar la modernización económica del país, el Gobierno argelino está apostando por una mayor diversificación de la economía.

Las infraestructuras y la construcción de viviendas se han convertido en una de las prioridades del Gobierno. En este sentido, el Plan Quinquenal de Inversiones Públicas 2010-2014 contempla la inversión de unos 212.000 millones de euros para la construcción de viviendas e infraestructuras diversas: agua, saneamientos, carreteras, puertos y otras instalaciones sociales, en ordenación territorial, desarrollo agrícola rural y apoyo a la pyme.

Al margen del Plan, pero ligado al proceso de modernización económica del país, existen también oportunidades de negocio en sectores como la minería (en el que se comienzan a autorizar concesiones con participación de empresas extranjeras), el farmacéutico, el de suministro de equipos y materiales para el sector pesquero y para la construcción, y el sector agrícola. Y oportunida-

**COBROS Y PAGOS**



SU TIEMPO ES ORO

UNIVIA AGILIZA SU TIEMPO

UNIVIA ES ORO PARA SU NEGOCIO

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

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

Algunas de las múltiples herramientas que ofrece:

**COBROS**

- Servicio de Remesas de Recibos (cuaderno 19)
- Servicio de Cuentas de Bando

**PAGOS**

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



des comerciales en el sector de automóviles y vehículos de transporte, ya que no se producen vehículos en el país. Asimismo, existen oportunidades en los servicios relacionados con el comercio.

Por su parte, los sectores ligados a actividades de construcción (materiales de construcción, material rodante para infraestructuras ferroviarias, material para construcción viviendas, hospitales, etc.) son atractivos para la exportación. Igualmente, destacan los sectores agroalimentario (incluyendo maquinaria para su modernización agrícola), electrónico o energético.

A pesar de las debilidades señaladas, Argelia cuenta con importantes reservas de gas y petróleo, y una sólida posición financiera externa (poca deuda externa y gran volumen de reservas en moneda extranjera). A ello se une su apuesta por la diversificación económica, la creación de empleo para los jóvenes y el desarrollo de un sector industrial competitivo, ámbitos donde la empresa española podría intervenir siendo conocedora de antemano de las limitaciones del entorno de negocios ::

#### PRINCIPALES CAPÍTULO EXPORTADOS POR ESPAÑA A ARGELIA (2013)

Cap.	Productos	Miles euros	% Total
72	Fundición, hierro y acero	808.828,97	20,96
87	Vehículos automóviles; tractores	755.626,52	19,58
27	Combustibles, aceites mineral.	404.290,49	10,48
84	Máquinas y aparatos mecánicos	266.708,18	6,91
85	Aparatos y material eléctricos	159.035,70	4,12
39	Mat. plásticas; sus manufactu.	126.954,64	3,29
69	Productos cerámicos	118.915,22	3,08
48	Papel, cartón; sus manufacturas	117.723,18	3,05
74	Cobre y sus manufacturas	115.630,93	3,00
15	Grasas, aceite animal o vegetal	111.623,39	2,89
	Subtotal	2.985.337,22	77,36
	<b>Total exportaciones</b>	<b>3.859.083,38</b>	<b>100,00</b>

Fuente: ESTACOM y Afi.

#### PRINCIPALES CAPÍTULO IMPORTADOS POR ESPAÑA DESDE ARGELIA (2013)

Cap.	Productos	Miles euros	% Total
27	Combustibles, aceites mineral.	9.010.486,42	98,21
28	Product. químicos inorgánicos	117.928,26	1,29
17	Azúcares; artículos confitería	10.155,48	0,11
29	Productos químicos orgánicos	6.903,01	0,08
31	Abonos	4.717,61	0,05
70	Vidrio y sus manufacturas	4.444,97	0,05
3	Pescados, crustáceos, moluscos	3.939,59	0,04
93	Armas y municiones; accesorios	1.893,22	0,02
72	Fundición, hierro y acero	1.825,02	0,02
12	Semillas oleagi.; plantas industriales	1.742,22	0,02
	Subtotal	9.164.035,80	99,88
	<b>Total importaciones</b>	<b>9.174.939,11</b>	<b>100,00</b>

Fuente: ESTACOM y Afi.

## COBROS Y PAGOS



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

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

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

Algunas de las múltiples herramientas que ofrece:

**COBROS**  
 - Servicio de Remesas de Recibos (cuaderno 19)  
 - Servicio de Cuentas de Bando

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





# Financiación multilateral al sector privado

En un momento de reflexión estratégica como en el que se encuentran hoy en día dos de los grandes bancos multilaterales, resulta interesante conocer cuáles son las características de su relación con el sector privado, cuáles son las perspectivas a futuro y, en definitiva, qué opciones existen para inaugurar y/o fortalecer una relación –ya sea como empresa proveedora o como cliente– con estas dos instituciones financieras internacionales de primer nivel.

Verónica López Sabater

Con motivo de la celebración el pasado mes de mayo de un seminario<sup>1</sup> organizado por ICEX España-Exportación e Inversiones, dedicamos este espacio a destacar las ideas principales que en dicho evento fueron trasladadas a las más de doscientas empresas españolas asistentes.

El Grupo Banco Mundial y del Grupo Banco Interamericano de Desarrollo (BID) expusieron los principales atributos, así como sus perspectivas a futuro, de las relaciones que mantienen con el sector empresarial español, cada día más integrado en las actividades de dichas instituciones. Ambas entidades financieras de desarrollo estuvieron además acompañadas por una muestra muy representativa de empresas españolas de distintos sectores y tamaños, que mantienen actualmente la condición de ser sus clientes o proveedores.

## LA CORPORACIÓN INTERAMERICANA DE INVERSIONES

La cartera de préstamos e inversiones del Grupo BID se encuentra destinada en un 85% al sector público



de sus 26 países prestatarios. El 15% restante de la cartera es financiación dirigida al sector privado, efectuada a través de cuatro ventanillas: la Corporación Interamericana de Inversiones (CII), el Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN), el Departamento de Finanzas Corporativas y Estructuradas (SCF) del Banco y el programa Oportunidades para Mayoría (OM).

**TESORERÍA EMPRESAS**



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

RENTABILIDAD PARA SUS PUNTAS DE TESORERÍA CON DISPONIBILIDAD INMEDIATA

No pague ni un segundo cuando se trate de su caja de gestión a sus condiciones. Dependiendo de los fondos de inversión o corto plazo de Uicaja y aproveche cada minuto de rentabilidad con total seguridad y disponibilidad.

**DEPÓSITO ÁGIL**

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

**UNIFOND DINERO, FI**

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



El Grupo BID se encuentra inmerso en un proceso de reflexión y reorganización interna que concluirá, entre otros aspectos, con la más que segura integración de todas las ventanillas de atención al sector privado bajo un mismo paraguas, probablemente en la propia CII. Acompañando este proceso de integración el Grupo se encuentra también conformando alianzas estratégicas con entidades públicas y privadas españolas. España es miembro fundador de la CII (1986), institución que hoy cuenta con 45 países miembros.

La CII tiene centrada su actividad de forma exclusiva con el sector privado, y más concretamente en el segmento de las pequeñas y medianas empresas de la región de América Latina y el Caribe, que representa más del 66% de los empleos formales y contribuye entre un 30% y un 40% al PIB regional. Estos son los motivos fundamentales por los que la CII considera a la pyme como un segmento a potenciar, no sólo con financiación directa o intermediada sino también con asistencia técnica y con formación. La CII cuenta con una cartera activa de aproximadamente 1.000 millones de dólares y con activos por valor de 2.000 millones.

#### LA CORPORACIÓN FINANCIERA INTERNACIONAL

En el Grupo Banco Mundial, a diferencia del Grupo BID, la cartera total de financiación al sector privado, así como a entidades sub-nacionales, es muy superior a la cartera de préstamos al sector público central. Los proyectos que financia la Corporación Financiera Internacional (CFI), principal canalizador de fondos al sector privado dentro del Banco Mundial, son también de una dimensión superior a los que apoya la CII: todos presentan un tamaño promedio relativamente grande, con un importe mínimo de aportación de la CFI de 100 millones de dólares.

La cartera comprometida a finales de 2013<sup>2</sup> alcanzó los 24.800 millones de dólares. Las operaciones que han contado con socios españoles supusieron un

desembolso total de 1.200 millones de dólares en 2013; y las previsiones para 2014 también superan los 1.000 millones.

La CFI aspira a invertir 20.000 millones de dólares en América Latina y el Caribe en los próximos tres años. Actualmente invierte a un ritmo de 6.000 millones de dólares al año, motivo por el cual busca fortalecer el vínculo con empresas españolas, valoradas muy positivamente como socios de desarrollo tanto por los países de la región como por la propia Corporación.

El foco sectorial de la CFI en la región está centrado en infraestructuras – considerado por la institución como el talón de Aquiles regional, por la baja inversión sistemática de sus Gobiernos y sector privado-, recursos naturales y mercados financieros. Un ejemplo de las inversiones en estos ámbitos es la realizada por Acciona Energía en Oaxaca, México, donde es propietaria del mayor complejo eólico de América Latina. Éste recibió un préstamo directo de la CFI de 71 millones de dólares y el apoyo de la Corporación y del BID para concretar préstamos sindicados de bancos comerciales por 62 millones de dólares. La CFI también contribuyó a la movilización de otros 242 millones de dólares en préstamos paralelos otorgados por entidades de desarrollo multilaterales (CAF-Banco de Desarrollo de América Latina), bilaterales (como Proparco de Francia y DEG de Alemania) y mexicanas.

Otro ejemplo es la recientemente aprobada operación de financiación del proyecto del Grup Marítim TCB, primer operador marítimo español de terminales portuarias, para la construcción de la Terminal de Contenedores en el Puerto Quetzal de Guatemala. El proyecto tiene un coste aproximado de 177 millones de dólares, para el que la Corporación aprobó a finales del mes de marzo un préstamo de 45 millones de dólares y una aportación de capital de otros 9 millones, así como el apoyo para obtener financiación externa para completar el plan financiero del proyecto.

## TESORERÍA EMPRESAS



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

RENTABILIDAD PARA  
SUS PUNTAS DE TESORERÍA CON  
DISPONIBILIDAD INMEDIATA

No pague ni un segundo cuando se trata  
de su caja de gestión a sus necesidades.  
Disponga de fondos de inversión a corto  
plazo de liquidez y aproveche cada minuto  
de rentabilidad con total seguridad y  
disponibilidad.

### DEPÓSITO ÁGIL

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

### UNIFOND DINERO, FI

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



Las perspectivas de la CFI para la región son de crecimiento más lento que en años recientes, pero aún estable; con grandes ganadores como Perú y economías que, por el contrario, se están ralentizando, como la brasileña. Uno de los fenómenos más notables es el impulso al consumo generado por una creciente clase media, que se estima represente el 42% de la población en 2030 (frente al 29% en 2009) y que está generando ya cambios en los patrones de consumo. La Alianza del Pacífico (integrada actualmente por Chile, Colombia, Perú y México) es también una gran oportunidad de desarrollo en su estado actual, y, más si cabe, con las altas expectativas de ingreso de nuevos miembros, como es el caso de Costa Rica, Guatemala y Panamá. En este particular, el Gobierno mexicano ha pedido a la CFI que le ayude a identificar empresas de primerísimo nivel para que participen del proceso de liberalización comercial previsto.

#### EXPERIENCIAS EN PRIMERA PERSONA DE EMPRESAS ESPAÑOLAS

Una muestra de empresas españolas receptoras de financiación para sus operaciones y proyectos en la región compartieron las lecciones aprendidas de su relación con los dos entidades multilaterales en cuestión.

Acciona Energía, según expuso su representante Arantxa Ezpelea, ha utilizado tres modalidades de financiación provista por la Corporación Financiera Internacional: (i) préstamos corporativos, (ii) financiación de proyecto (*project finance*), y (iii) préstamos sindicados A/B. De ellos, destaca ciertas ventajas como el efecto arrastre que ejerce la financiación multilateral sobre la banca privada local, ya que el aseguramiento de líneas de crédito de financiadores multilaterales permite que la financiación privada participe en mejores condiciones y la empresa consiga ser en definitiva más competitiva (a igual calidad técnica) en los procesos de licitación internacional.

Otros instrumentos financieros que ofrece el Grupo Banco Mundial al sector privado son, por un

lado, las coberturas de riesgo político (administradas por la Agencia Multilateral de Garantías de Inversiones – MIGA por sus siglas en inglés), que reducen el coste de financiación; y, por otro, las inversiones de capital.

La obtención de financiación multilateral, y en particular de la CFI, no es tarea fácil. Los multilaterales trasladan una serie de exigencias que nada tienen que ver con los requisitos económico-financieros que exige la banca o los financiadores privados. Entre dichas exigencias destacan, por señalar las más notables: (i) la exclusión de financiación de proyectos *brownfield* (sólo financian *greenfield*), (ii) los requisitos de impacto en el desarrollo, y (iii) la complejidad y exigencia de los procesos de *due-diligence* medioambiental.

Delaware es una firma de consultoría de tecnologías de la información creada en el año 2000 que ofrece distintas soluciones: para microcréditos (nuevos productos), para operadores de telecomunicaciones (prepago) y otras vinculadas a la obtención y tratamiento de imágenes satelitales de alta precisión, útiles para temas catastrales, de seguimiento de riesgos de infraestructura o de riesgos climáticos.

Esta empresa tiene carácter internacional desde el 2005. Hoy cuenta con 800 empleados y está implantada en 12 países. Comenzaron su andadura internacional en América Latina, concretamente en República Dominicana, Perú y Colombia, de la mano de clientes españoles implantados allí. En 2011 ampliaron sus mercados a México, Brasil y Chile, con una nueva oferta comercial. Fue en esa época cuando Delaware mantuvo los primeros contactos con la CFI, a quien considera una entidad con un gran conocimiento y experiencia en mercados verticales, y muy enfocados al negocio. Ello, unido a la gran diversificación geográfica, a la rigurosidad de su trabajo como asesor y financiador, y a los altos niveles de exigencia con sus clientes y proveedores, hace de la experiencia con CFI todo un aprendizaje, en opinión de la empresa española.

### TESORERÍA EMPRESAS



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

RENTABILIDAD PARA SUS PUNTAS DE TESORERÍA CON DISPONIBILIDAD INMEDIATA

No pague ni un segundo cuando se trata de su caja de gestión a sus condiciones. Decida las fórmulas de inversión a corto plazo de Uicaja y aproveche cada minuto de rentabilidad con total seguridad y disponibilidad.

**DEPÓSITO ÁGIL**

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

**UNIFOND DINERO, FI**

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



Delaware describió el proceso de *due diligence* como muy enriquecedor en cuestiones como la calidad de los procesos y el gobierno corporativo. Ha recibido apoyo de la CFI, en particular con capital, de la mano de un fondo de capital riesgo español (AXIS), por ser la participación muy pequeña. La empresa necesitaba esta financiación para ampliar mercado y «empaquetar» algunas soluciones para poder replicar casos de éxito. Destacó que la Corporación ejerce asimismo un rol de prescriptor frente a terceros muy valioso.

Grup Marítim TCB movilizó en 2013 un total de 3,7 millones de contenedores (TEUC). La CFI ha participado en tres de los cuatro proyectos de este grupo logístico en la América Latina: Buenaventura (Colombia), Puerto Cortés (Honduras) y, el ya mencionado, Puerto Quetzal (Guatemala).

Grup TCB destacó que existen muchas diferencias de calado a la hora de trabajar con entidades financieras multilaterales como la CFI en contraposición a la banca comercial, estando motivadas estas diferencias por la misión institucional. Así, la clave no está solo en la adicionalidad financiera proporcionada, sino también en la no financiera, materializada en

el impacto esperado en el desarrollo social y medioambiental de los proyectos objeto de financiación. Estos proyectos, además de la empresa responsable de su ejecución, deben cumplir con ocho estándares de desempeño medioambiental y social, que incluye la estimación y medición del impacto en desarrollo y los estándares de gobierno corporativo.

Como beneficios de su relación con la Corporación, TCB destacó en primer lugar los más evidentes: (i) mejora sustancial en el acceso y las condiciones de financiación, (ii) excelencia en el análisis de riesgos y su mitigación, (iii) mayor protección ante riesgos políticos, y (iv) acompañamiento en el desarrollo de negocio a largo plazo. Como beneficios secundarios, que no menos relevantes, destacó otros tres: el prestigio institucional que otorga el acompañamiento de una institución multilateral, el efecto palanca de atracción de financiación adicional, y el acceso a información de primer nivel.

En definitiva, los testimonios de las empresas participantes animan a considerar esta modalidad de financiación por los significativos beneficios directos e indirectos que conlleva ::

<sup>1</sup> «La actividad del Banco Mundial y del BID con el sector privado. Oportunidades para las empresas españolas». Casa América, 22 de mayo de 2014.

<sup>2</sup> El año fiscal 2013 en el Grupo Banco Mundial transcurre en el periodo comprendido entre el 1 de julio 2012 y el 30 de junio 2013.

**TESORERÍA EMPRESAS**



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

RENTABILIDAD PARA  
SUS PUNTAS DE TESORERÍA CON  
DISPONIBILIDAD INMEDIATA

No pague ni un segundo cuando se trate  
de esta fe pactada a sus condiciones.  
Desienda las formulas de inversión a corto  
plazo de Uicaja y aproveche cada minuto  
de rentabilidad con total seguridad y  
disponibilidad.

**DEPÓSITO ÁGIL**

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

**UNIFOND DINERO, FI**

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



# Novedades de la reforma de la normativa sobre contratación pública en Marruecos

La contratación pública en Marruecos constituye una palanca estratégica para el desarrollo de la economía nacional, cuya contribución anual asciende a unos 180.000 millones de dirhams. Por ello, desde el año 2000, la normativa sobre la contratación pública en Marruecos ha sido objeto de varias reformas con el propósito de mejorar la gestión y la gobernanza de los asuntos públicos. No obstante, a pesar de todas las reformas anteriores, el sistema mantiene múltiples carencias que le sitúa aún lejos de los estándares internacionales. Es por ello que se ha hecho necesaria una nueva revisión de la normativa.

*Sanaa Dlimi*

*Asociada en Cuatrecasas, Gonçalves Pereira, Oficina de Casablanca*

El 1 de enero de 2014 entró en vigor un nuevo decreto referido a la contratación pública en Marruecos, que reemplaza y deroga el antiguo decreto de febrero de 2007.

La nueva normativa se caracteriza, en particular, por la unicidad del referente jurídico, la simplificación de los procedimientos, el refuerzo de la competencia y de las medidas de transparencia y la mejora de las condiciones de licitación y de impugnación.

## UNICIDAD Y SIMPLIFICACIÓN DE LOS PROCEDIMIENTOS

Una de las principales novedades que inspiran el nuevo decreto es la unicidad del marco jurídico aplicable a la contratación pública. El decreto anterior definía únicamente las modalidades de contratación con el Estado (los ministerios y sus departamentos). El resto de las entidades públicas (establecimientos públicos, colectividades territoriales) tenían, para sus licitaciones, sus propios reglamentos que remitían a una multitud de textos legales y reglamentarios. Efectivamente, no existía la posibilidad para



Vista de las torres del Twin Center, Casablanca.

las empresas candidatas a las licitaciones de referirse a un texto jurídico armonizado y único.

Actualmente, las modalidades de contratación pública, tal y como están definidas por el decreto del 20 de marzo de 2007, se aplican tanto a los mi-

## SEGUROS PARA EMPRESAS



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

Por momentos como ese serán lo único por lo que tendrás que preocuparte desde ahora, porque Unicaja 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



nisterios y sus departamentos como a los establecimientos públicos y a las colectividades territoriales. Asimismo, el decreto incluye las prestaciones arquitectónicas que no estaban incluidas en el decreto anterior.

De este modo, las empresas candidatas a los pedidos públicos se benefician de una armonización y normalización del referente jurídico a la hora de presentarse a las licitaciones.

Además de la unicidad, el nuevo decreto incorpora una simplificación de los procedimientos de licitación. Se trata, en particular, de una simplificación del contenido del expediente administrativo y de una aclaración de las modalidades de valoración de las ofertas financieras.

Así pues, el expediente administrativo que deben presentar los licitadores incluye únicamente una declaración sobre el honor, un original de aval bancario y, para los consorcios, el convenio de constitución del consorcio. Los poderes de representación para las personas jurídicas, los certificados de regularidad fiscal y de seguridad social, y el certificado del registro de comercio ya no forman parte del expediente administrativo de licitación desde el inicio del procedimiento. Dichos documentos se presentarán una vez elegido el adjudicatario.

Por lo que se refiere a los consorcios, el licitador ya no puede exigir a los licitantes la constitución de un consorcio para presentar las ofertas, ni siquiera podrá determinar el tipo de agrupación requerida. Ahora, los licitantes tienen plena libertad para licitar en consorcio o de forma independiente.

El segundo aspecto relevante en la simplificación de los procedimientos, versa sobre las modalidades de valoración de las ofertas financieras. El nuevo decreto ha definido con mayor precisión los criterios de valoración de la oferta económicamente más ventajosa, que difieren según la naturaleza de la prestación.

Efectivamente, la oferta más interesante es la

llamada oferta «*moins-disante*», es decir la más barata, en los contratos de realización de obras, de suministro y de servicios, y en los contratos de estudios; se trata de la oferta que ha obtenido la mejor nota técnico-financiera.

#### REFUERZO DE LA COMPETENCIA

En el nuevo decreto, la competencia se ve reforzada a través de varios mecanismos implementados. Se trata de la fórmula de los contratos llave en mano o «concepción-realización» que debería someter el comitente para la realización de prestaciones complejas, que requieren de la colaboración del diseñador y del realizador de la obra, y del mecanismo de identificación previa de los competidores mediante el procedimiento del «*appel à manifestation d'intérêt*».


El refuerzo de la competencia se constata igualmente a través de la incorporación de varias medidas para permitir a las pequeñas y medianas empresas (pymes) acceder a las licitaciones. Así pues, el artículo 156 del decreto prevé la obligación para las administraciones y los establecimientos públicos de reservar un porcentaje del 20% del importe previsual de los contratos a licitar durante un ejercicio, a las pymes nacionales que cumplen con las condiciones legales de esta categoría de empresas.

Por otro lado, se advierte que el principio de la preferencia nacional ha existido siempre en los textos que regulan las licitaciones en Marruecos, y que no constituye una vulneración de las normativas internacionales de comercio.

Por supuesto, el criterio de nacionalidad de las Pymes se aplica a las empresas cuya sede social está establecida en Marruecos independientemente de la nacionalidad de su accionariado. Además, el nuevo decreto prevé que la administración tenga la posibilidad de incluir en el pliego de condiciones una cláusula estipulando la obligación de subcontratar una parte de la prestación a una pyme implantada en Marruecos.

Asimismo, y para permitir a las pymes acceder a

### SEGUROS PARA EMPRESAS




**CUBRA  
CASI  
TODOS SUS  
IMPREVISTOS**

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

Porrones 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



la contratación pública, la administración puede dividir un proyecto en varias licitaciones por importes y alcances asequibles para este tipo de empresas.

#### NUEVAS MEDIDAS DE TRANSPARENCIA

Con el objetivo de mejorar las condiciones de gobernanza y de transparencia de la contratación pública, el nuevo decreto ha consagrado la prohibición de conflicto de interés entre los competidores y los miembros de la comisión de licitación. Asimismo, obliga a las administraciones públicas a publicar su programa de licitaciones previstas para el ejercicio y, por tanto, a realizar un ejercicio de estimación de sus necesidades y presupuestario.

Los contenidos de los informes previos y posteriores a la contratación que deben preparar los ministerios y los establecimientos públicos, son más completos y más claros en el nuevo decreto. El informe previo debe especificar, en particular, la naturaleza de las prestaciones, los motivos de contratación, la justificación de los criterios de selección de los candidatos, y la justificación de la elección del adjudicatario. El informe de finalización debe indicar el objeto del contrato, las partes, la naturaleza de las prestaciones, el plazo de la ejecución, y el balance financiero del contrato. Dicho

informe debe ser preparado en un plazo de 3 meses desde la recepción definitiva de los trabajos.

#### PROCEDIMIENTO DE IMPUGNACIÓN

El licitador debe, en virtud de la normativa en vigor, contestar a las impugnaciones de los competidores en un plazo de 30 días.

Tras la reforma, los competidores tienen la posibilidad de impugnar la licitación directamente ante la comisión de las licitaciones (*Commission des Marchés*) y ya no deben presentar previamente un recurso ante el licitador o el ministro correspondiente como ocurría anteriormente. Por otro lado, y por razones de trazabilidad, las administraciones deben tener un registro especial de seguimiento de las impugnaciones.

Por último, el nuevo decreto prevé la desmaterialización de los procedimientos de la contratación pública. De esta manera, las empresas tienen la posibilidad de presentar las ofertas y retirar los sobres por vía electrónica a través del portal marroquí de licitaciones públicas. Además, está previsto establecer una base de datos electrónica de los proveedores, empresarios y prestatarios de servicios en el portal de la Tesorería General del Reino ::

## 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 tendrás que preocuparte desde ahora, porque Unicaja le ofrece una amplia gama de Seguros para Empresas que cubren los posibles imprevistos que pueden sucederle en el desarrollo de su actividad profesional.

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



# Los contratos de distribución y de agencia

La internacionalización supone un gran reto empresarial que requiere, antes que nada, constatar el grado de conocimiento que uno tiene sobre el mercado de destino. De esta forma, contar con la colaboración de socios comerciales que conozcan de primera mano el mercado extranjero a conquistar y, sobre todo, que gocen in situ de un amplio abanico de contactos son factores que facilitan enormemente el acceso a un nuevo mercado. Frente a estas necesidades, los contratos de distribución y agencia se presentan como dos modalidades contractuales idóneas para hacer efectivo el proceso de expansión internacional.

## Nauel El Anaya

El 48% de las empresas exportadoras a nivel global afirma haber experimentado un crecimiento de sus beneficios por tercer año consecutivo, en comparación con el 36% de las compañías que se limitan a operar en su mercado nacional, según un reciente estudio global de Regus realizado entre más de 20.000 empresarios de 95 países.

Si reducimos el estudio al colectivo empresarial español, los datos son más extremos y tan solo el 18% de las empresas españolas afirma estar creciendo en el mercado interior mientras que el 38% sigue creciendo gracias a las exportaciones. Estas cifras demuestran cómo los mercados extranjeros se han convertido en la vía de salvación de una gran parte de las empresas españolas, que han visto cómo sus negocios se tambalean como consecuencia de la debilidad que ha reflejado la demanda interna en los últimos años.

Otra demostración de cómo las compañías nacionales apuestan cada vez más por el mercado internacional es el creciente número de empresas españolas que apuestan por los mercados foráneos: según datos oficiales del ICEX, España Exportaciones e Inversiones, el número de empresas españolas exportadoras se ha ido incrementando



progresivamente en los últimos años, pasando de sumar un total de 107.579 en 2009 a 150.992 empresas en el último año.

## LA INTERNACIONALIZACIÓN, TODO UN RETO EMPRESARIAL

Sin embargo, adentrarse en un nuevo mercado no es tarea fácil y varios son los retos a los que deben hacer frente las empresas que se atreven a aden-

### TARJETA MASTERCARD e-BUSINESS



PARA EMPRESAS Y PROFESIONALES, ALTA EFICACIA Y TOTAL FLEXIBILIDAD

CON LA TARJETA e-BUSINESS DE UNICAJA CONTINÚAN LAS VENTAJAS

UNA EFICAZ HERRAMIENTA DE GESTIÓN ONLINE



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





trarse en nuevos mercados. Uno de los principales inconvenientes que enfrentan las empresas que deciden adentrarse en un nuevo mercado es la falta de información sobre el mismo: el 57% de los empresarios encuestados en el estudio de Regus alega esta causa como el principal escollo que se encuentran al implantar su estrategia de internacionalización. Las dificultades para encontrar y contratar a personal altamente cualificado (el 77% de los encuestados), así como falta de información sobre la nueva ubicación y de contactos locales (62%), son otros de los principales obstáculos que las empresas de todo el mundo encuentran en el camino de la expansión internacional.

Cuando el desconocimiento del terreno a conquistar es muy amplio, las modalidades de exportación directa (venta directa al cliente, venta directa a grandes detallistas y venta a través de internet en mercados exteriores) se plantean como una alternativa más arriesgada que las modalidades de exportación indirecta (contratos de agencia, contratos de distribución y compañías de trading) debido a que, en el primer caso, toda la responsabilidad que nace de la operación internacional recae sobre la empresa exportadora, mientras que las modalidades de exportación indirecta permiten contar con el respaldo de un socio local, asentado y buen conocedor de las características del mercado de destino.

En el primero de los casos la empresa exportadora opera en el mercado extranjero por cuenta propia, por lo que tiene que hacer frente por sí misma a la tarea de localizar clientes potenciales, realizar investigaciones de mercados, asegurar la calidad del servicios, fidelizar al cliente, promoción del producto, servicio preventa y postventa, etc.

Las modalidades de exportación indirecta, sin embargo, ofrecen a la empresa exportadora la posibilidad de compartir riesgos con un socio local, que actúa como intermediario encargándose de

gestionar en función de la concreta modalidad contractual, las distintas fases que lleva aparejada una operación internacional. Dentro de las modalidades de exportación indirecta mencionadas, las más utilizadas por las empresas son los contratos de agencia o los de distribución.

#### EL CONTRATO DE AGENCIA

El contrato de agencia se define por el artículo 1 de la Ley 12/1992, de 27 mayo, sobre contrato de agencia como el contrato a través del cual «una persona natural o jurídica, denominada agente, se obliga frente a otra de manera continuada o estable a cambio de una remuneración, a promover actos u operaciones de comercio por cuenta ajena, o a promoverlos y concluirlos por cuenta y en nombre ajenos, como intermediario independiente, sin asumir, salvo pacto en contrario, el riesgo y ventura de tales operaciones».

Por tanto, en los contratos de agencia el agente se compromete a promover la comercialización del producto importado a cambio de una de una cantidad fija o una comisión por las ventas que realice, previamente pactada. Dicho agente es un empresario independiente asentado de forma estable en el país de interés, un hecho que facilita enormemente la comercialización de los productos de la empresa exportadora además de minimizar los riesgos jurídicos, técnicos, de impago, culturales y lingüísticos.

Junto a su principal función, que es la de promover la comercialización del producto en su mercado local, el agente comercial tiene como principales obligaciones las siguientes:

- Comunicar al empresario toda la información de que disponga para la buena gestión de los actos, sobre todo en lo que se refiere a la solvencia de los terceros con los que existan operaciones pendientes de conclusión o ejecución.
- Desarrollar su actividad siguiendo las instrucciones recibidas del empresario, siempre que no afecten a su independencia.

**TARJETA MASTERCARD e-BUSINESS**



Unicaja  
e-Business  
5412 7583 2145 3857  
MasterCard

PARA EMPRESAS Y PROFESIONALES. ALTA EFICACIA Y TOTAL FLEXIBILIDAD

CON LA TARJETA e-BUSINESS DE UNICAJA CONTINÚAN LAS VENTAJAS

UNA EFICAZ HERRAMIENTA DE GESTIÓN ONLINE



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



- Recibir en nombre del empresario cualquier clase de reclamaciones de terceros sobre defectos o vicios de calidad o cantidad de los bienes vendidos y de los servicios prestados como consecuencia de las operaciones promovidas, aunque no las hubiera concluido.

- Llevar una contabilidad independiente de los actos u operaciones relativos a cada empresario por cuya cuenta actúe.

El mandante, por su parte, tiene como obligación:

- Poner a disposición del agente los muestrarios, catálogos, tarifas y demás documentos necesarios para el ejercicio de su actividad profesional.

- Procurar al agente todas las informaciones necesarias para la ejecución del contrato de agencia y, en particular, advertirle desde que tenga noticia de ello cuando prevea que el volumen de los actos u operaciones va a ser sensiblemente inferior al que el agente hubiera podido esperar.

- Comunicar al agente con la mayor brevedad posible la aceptación o el rechazo de la operación comunicada

- Asumir los riesgos de todas las operaciones pactadas, salvo pacto en contrario.

- Satisfacer la remuneración pactada.

### CONTRATO DE DISTRIBUCIÓN

El contrato de distribución, por su parte, aunque carece de regulación específica y, por tanto, de definición legal, se puede definir como aquel a través del cual el distribuidor pone a disposición de un proveedor su establecimiento para comercializar de forma estable o duradera, en régimen de exclusividad y bajo directrices y supervisión de éste, los bienes que fabrica y/o comercializa en un área geográfica determinada.

En este caso la remuneración del distribuidor se basa en la diferencia entre el precio de compra y de venta porque en este caso el distribuidor ad-

quiere en firme los productos exportados para, posteriormente, comercializarlos por su cuenta. El agente, sin embargo, no adquiere las mercancías sino que sus funciones se limitan a intermediar en operaciones de comercio internacional por cuenta de otros.

Por tanto, en este caso las obligaciones del concedente se limitan a entregar, en lugar y tiempo pactados, las mercancías al distribuidor. El distribuidor, por su parte, tiene como función comercializar los productos importados a unas condiciones y precio previamente pactados.

Teniendo en cuenta todas estas características, podemos decir que la principal diferencia entre un contrato y otro es que, en el caso del contrato de agencia se gestionan intereses ajenos, lo que exige al agente de asumir los riesgos de la operación, salvo que se haya pactado lo contrario. En el contrato de distribución, el distribuidor gestiona sus propios intereses, asumiendo el riesgo de la comercialización de los productos que previamente ha adquirido del concedente.

Dadas estas características, una u otra modalidad contractual es más adecuada para una u otra compañía dependiendo del nivel de servicios que la empresa exportadora requiera en el mercado de destino, siendo el contrato de distribución la opción más adecuada para las empresas que estén interesadas en vender al detalle o con un servicio postventa. Cuanto mayor sean las necesidades de almacenamiento, mantenimiento, reposición y/o postventa, será preferible el contrato de distribución porque el agente no tiene capacidad para gestionar la operativa de comercio exterior debido a que su tarea principal está limitada a tantear el mercado y ver qué posibilidades ofrece. El distribuidor, sin embargo, extiende sus funciones a la comercialización por cuenta propia de los productos comprados al concedente, por lo que tiene medios suficientes para para realizar cada fase de exportación ::

### TARJETA MASTERCARD e-BUSINESS



PARA EMPRESAS Y PROFESIONALES, ALTA EFICACIA Y TOTAL FLEXIBILIDAD

UNA EFICAZ HERRAMIENTA DE GESTIÓN ONLINE

CON LA TARJETA e-BUSINESS DE UNICAJA CONTINÚAN LAS VENTAJAS

Unicaja



**No cabe duda de que los BRICK están avanzando considerablemente en el terreno tecnológico. Este proceso alterará el equilibrio competitivo en numerosos sectores a nivel mundial.**

**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

# Innovación en los BRICK

El mundo de la innovación se está transformando a un ritmo acelerado. Si bien Europa, Estados Unidos y Japón siguen dominando gran parte de los campos de investigación científica y técnica, los BRICK –Brasil, Rusia, India, China y Corea del Sur– están reduciendo distancias muy rápidamente. Además, Pekín, Moscú y Seúl se encuentran ya entre los 16 centros de investigación y desarrollo más importantes del mundo. Aunque solamente Corea del Sur se encuentra entre los 10 países con mayor gasto en I+D en relación al PIB (en el quinto puesto, a la par que Japón), el resto de los BRICK están dedicando cada vez mayores recursos a la ciencia, la tecnología y la innovación. Un hecho importante es que tanto en China como en Corea del Sur el 75 por ciento del gasto en I+D procede del sector empresarial, un porcentaje muy similar al de EEUU, y muy por encima de la media mundial.

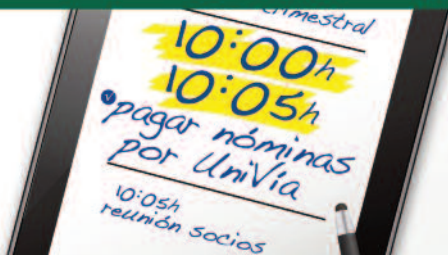
Este esfuerzo innovador se viene traduciendo en un aumento considerable del número de patentes. Corea del Sur ya es el cuarto país del mundo en número de patentes obtenidas en la Oficina Norteamericana de la propiedad intelectual. El resto de los BRICK se encuentran entre los 30 primeros, entre los que también se encuentra España. Eso sí, todavía tienen un déficit importante en regalías

y tasas tecnológicas en su balanza de pagos. Pero conviene recordar que solamente siete países gozan de un superávit: EEUU, Japón, Suecia, Reino Unido, Francia, Holanda y Alemania. China tiene un déficit considerable debido a que debe importar tecnología para poder fabricar las ingentes cantidades de productos que luego exporta al resto del mundo.

La producción científica en término de artículos publicados en revistas especializadas también está creciendo rápidamente en los BRICK, salvo en el caso de Rusia, donde se ha estancado. Además, el impacto de esas publicaciones continúa creciendo. De hecho, el impacto medio de las publicaciones chinas y surcoreanas es muy similar al de Japón, aunque un 50 por ciento inferior al de EEUU y Reino Unido, que es el más elevado del mundo. Lo más interesante e importante es que los BRICK se han especializado en ciertos campos tecnológicos: Brasil en ciencias agrícolas, animales y farmacológicas; Rusia en física, ciencia aeroespacial y geología; India en química, farmacología y ciencias agrícolas; China en nuevos materiales, química y física; y Corea del Sur en nuevos materiales, computación e ingeniería. Esto se traduce a su vez en distintas pautas de obtención de patentes por sector. Por ejemplo, India despunta en farmacia, biotecnología y telecomuni-

## SERVICIO NÓMINAS EMPRESAS

Unicaja Banco, S.A.U. Avda. Andalucía 10, 12, 28007 Málaga. Inscrita B.M. de Málaga. Tomo 4.952. Libro 3.859. Sección 8. Hoja MA-111580. Folio 1. Inscripción 1. CIF: A93139053.



### SIMPLIFIQUE LA GESTIÓN DEL PAGO DE SUS NÓMINAS

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

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



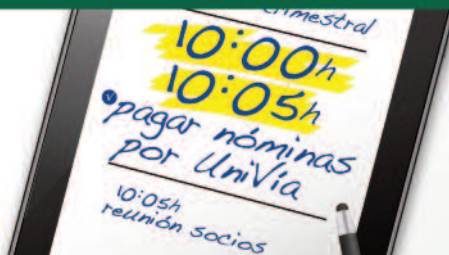
caciones, mientras que China y Corea del Sur se encuentran más enfocadas hacia los semiconductores, las computadoras y todo lo que tiene que ver en general con el mundo digital.

No cabe duda de que los BRICK están avanzando considerablemente en el terreno tecnológico. Este

proceso alterará el equilibrio competitivo en numerosos sectores a nivel mundial. También es de esperar que las empresas de estos países continúen expandiéndose por el mundo ::

## SERVICIO NÓMINAS EMPRESAS

Unicaja Banco, S.A.U. Avda. Andalucía 10,  
12. 29007 Málaga. Inscrita B.M. de Málaga.  
Tomos 4.957, Libro 3.859, Sección 8. Hechos  
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 **UniVia** y dedique su tiempo a gestiones más rentables para su empresa.

[www.unicaja.es](http://www.unicaja.es) 901 111 133 - 952 076 224



# BCE: más política monetaria no convencional

El Consejo de Gobierno del BCE de principios de junio trajo numerosas novedades respecto a la política monetaria que el organismo llevaba desempeñando hasta el momento. Si bien desde 2012 ha seguido una política acomodaticia, intensificando la utilización de herramientas de política monetaria no convencional, sus últimas medidas han ido un paso más allá. Tras el deterioro de las previsiones de inflación para los próximos meses, el BCE ha recurrido a medidas inéditas dentro del conjunto del área euro.

Juan Navarro

El Consejo de Gobierno del Banco Central Europeo (BCE) celebrado el seis de junio trajo consigo la publicación de las nuevas proyecciones de crecimiento e inflación. Los cambios sobre la senda de crecimiento de las economías del área euro han sido reducidos a diferencia de los que afectan a la inflación. El BCE espera que la variación anual media del IPC del conjunto del área se sitúe en el 0,7% este año, en el 1,3% en 2015 y en el 1,5% en 2016, revisando a la baja los niveles que el organismo había fijado el pasado mes de marzo en un 1,0%, 1,5% y 1,6% respectivamente.

Las previsiones del grueso de analistas en torno a la batería de medidas que podían ser implementadas en el Consejo de Gobierno recogían principalmente el agotamiento de las medidas convencionales de política monetaria tales como la reducción del tipo de intervención (*repo*) a mínimos históricos, y la rebaja de los tipos de las facilidades marginales de depósito y de crédito.

Finalmente, las medidas tomadas por el BCE superaron con creces las expectativas del consenso. El organismo siguió dando pasos más allá de las herramientas de política monetaria convencional y, ante la amenaza de un deterioro adicional



del contexto de precios en el área euro, optó por una flexibilización más agresiva de las condiciones monetarias. Dichas medidas, que pasamos a detallar a continuación, fueron acogidas con cierto optimismo en los mercados financieros y se concretaron en: i) un repunte de renta variable europea, ii) relajación de las curvas (principalmente en las periféricas) dando cierto recorrido a la renta fija y iii) una depreciación adicional del euro frente al dólar.

De forma resumida, las medidas concretas adoptadas por el regulador son las siguientes:

1. Rebaja del tipo de intervención. El *repo* pasa a situarse en el 0,15%, 10pb menos.
2. Rebaja de los tipos de las facilidades de depósito y crédito y de la cuenta de reservas. La facilidad marginal de depósito (FMD) pasa a situarse

**COBROS Y PAGOS**

OPTIMICE SUS PROCESOS FINANCIEROS A TRAVÉS DE UNIVÍA

SU TIEMPO ES ORO

UNIVÍA AGILIZA SU TIEMPO

UNIVÍA ES ORO PARA SU NEGOCIO

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

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

Algunas de las múltiples herramientas que ofrece:

**COBROS**

- Servicio de Remesas de Racios (cuaderno 19)
- Servicio de Cuentas de Bando

**PAGOS**

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

en el -0,10% (venía del 0%). Ese mismo tipo de interés, -0,10%, se aplicará para la cantidad depositada en la cuenta de reservas que exceda un mínimo exigido, para eliminar el incentivo a trasladar la liquidez desde la FMD a la propia cuenta de reservas. También se ha reducido el tipo de la facilidad marginal de crédito (FMC) desde el 0,75% hasta el 0,40%, estrechando el corredor con la FMD hasta los 50pb.

3. Extensión del *full allotment* a tipo fijo hasta diciembre del 2016, tanto para las MRO (*Main Refinancing Operations*) como para las LTRO (*Long-Term Refinancing Operations*).

4. Creación de nuevas inyección de liquidez a largo plazo, condicionadas a la concesión de crédito (también denominadas TLTRO). El objetivo de esta facilidad es fomentar el crédito bancario al sector privado no financiero excluyendo el préstamo para la compra de vivienda. Las dos primeras inyecciones (septiembre y diciembre de 2014) tendrán unas características diferentes al resto: en concreto, cada entidad podrá solicitar como máximo la liquidez equivalente al 7% del saldo vivo de su cartera de préstamos con unas determinadas características. El funcionamiento de las subsiguientes TLTRO será diferente: cada entidad que acuda a estas facilidades podrá solicitar hasta tres veces el préstamo neto elegible que supere un determinado *benchmark*.

5. No esterilización de las compras del *Securities Market Program* (SMP). Esta medida implica un aumento de la liquidez de 119.000 millones de euros con carácter inmediato (el tamaño del programa es de 164.000 millones, pero desde hace varias semanas el BCE no estaba esterilizando completamente estas compras). La no esterilización incrementa directamente la base monetaria siendo, por tanto, la medida de cuantas ha tomado el banco central que más se parece al tipo de *Quantitative Easing* (QE) que han lanzado la Fed, el Banco de Inglaterra o el Banco de Japón.

## ÍNDICES AFI FONDOS DE INVERSIÓN (%)

	Rentabilidades a	
	Junio	2014
RV Internacional	8,1	13,0
RV Emergentes Global	7,8	11,9
RV Materias Primas	7,1	12,9
RV Japón	5,3	1,0
RV Emergentes Latinoamérica	4,3	8,9
RV EEUU	3,2	6,7
RV Sectores Defensivos	2,7	9,9
RV España	2,6	12,7
RV Sectores Crecimiento	2,6	7,8
Materias primas	2,3	8,8
RV Emergentes Europa del Este	2,2	2,1
Garantizado parcial	1,6	6,1
RV Emergentes Asia y Oceanía	1,5	5,9
RV Euro	1,3	7,9
RV Mixta Euro	1,3	6,5
RV Mixta Internacional	1,1	4,5
RF High Yields	0,9	4,9
Gestión Global	0,8	4,0
Monetarios Internacional	0,8	2,6
RV Europa	0,7	6,6
RF Mixta Euro	0,7	4,0
Garantizado rendimiento variable	0,6	2,9
RF Mixta Internacional	0,6	3,4
RF Largo Euro	0,5	4,8
Fondos de Inversión Libre	0,4	1,6
Garantizado rendimiento fijo	0,3	2,3
Gestión Alternativa	0,3	1,2
RF Corto Euro	0,3	2,4
RF Emergentes Corporate	0,2	4,7
RF Convertibles	0,2	3,7
RF Emergentes	0,1	5,6
Retorno Absoluto Conservador	0,1	0,9
Monetarios USD	0,1	0,6
Monetarios Euro	0,0	0,2
RV Emergentes MENA	-0,3	9,2
RF Largo Plazo USD	-0,4	3,4
RF Internacional	-0,4	3,5
RF Corto Plazo USD	-0,5	1,1

Fuente: Afi.

6. Anuncio de que se está trabajando en un programa de compra directa de ABS (*Assets Backed Securities*) para asegurar el correcto funcionamiento de su política monetaria. Entre los activos susceptibles de encajar en este programa, figuran ABS «simples y transparentes» constituidos por préstamos al sector privado no financiero.

Algunas de las consecuencias principales de la batería de medidas que ha llevado a cabo el BCE y que tendrán impacto durante los próximos meses podrán ser las siguientes:

### COBROS Y PAGOS



OPTIMICE SUS PROCESOS FINANCIEROS A TRAVÉS DE UNIVÍA

SU TIEMPO ES ORO

UNIVÍA AGILIZA SU TIEMPO

UNIVÍA ES ORO PARA SU NEGOCIO

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

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

Algunas de las múltiples herramientas que ofrece:

**COBROS**

- Servicio de Remesas de Rápidos (cuaderno 19)
- Servicio de Cuentas de Servicio

**PAGOS**

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



i) Las curvas monetarias y tramos cortos soberanos podrían mantenerse en zonas de mínimos de TIR a lo largo de los próximos meses.

ii) Se prevé cierto repunte de rentabilidades en los tramos largos de las curvas soberanas del núcleo europeo, mientras que los tramos cortos permanecen estables, dando lugar a un apuntamiento de la pendiente.

iii) Estabilidad en los tipos periféricos; tanto en tramos cortos como en el largo plazo no esperamos una relajación adicional suficiente como para tomar posiciones largas en curvas periféricas a ningún plazo.

iv) El cambio USD/EUR se aleja de niveles cercanos al 1,40 USD/EUR para situarse en el entorno del 1,35 USD/EUR. Esperamos cierta estabilidad en estos niveles durante los próximos meses, aunque no descartamos una aceleración en el nivel de apreciación del USD de cara a final de año.

v) Revalorización de los índices bursátiles europeos. La expectativa de revitalización del crédito, la fijación de tipos de interés en mínimos y la previsible aceleración del ciclo, especialmente si viene acompañada de un aumento de la inflación, son un caldo de cultivo propicio para la mejora de resultados de las compañías europeas. Empresas muy endeudadas, de sectores *growth*, que se beneficien de la depreciación del EUR, pueden tener un buen comportamiento durante próximos meses. Preferimos sectores como autos, industria, construcción y bancos.

#### ASSET ALLOCATION RECOMENDADO

El buen comportamiento de los mercados y las señales de complacencia en determinados frentes

#### ASSET ALLOCATION RECOMENDADO (%)

Categoría	30-jun-14	31-may-14	BMK	AFI vs BMK
RV EUR	20	20	17	3
RV EEUU	6	6	6	0
RV Emer. Asia	1	2	1	0
RV Emerg. Latam	3	3	1	2
RV Europa Este	5	4	1	4
RV Japón	8	8	4	4
<b>Renta variable</b>	<b>43</b>	<b>43</b>	<b>30</b>	<b>13</b>
Ret. Abs. Conservador	0	0	7	-7
Gestión Alternativa	7	10	0	7
<b>Gestión alternativa</b>	<b>7</b>	<b>10</b>	<b>7</b>	<b>0</b>
RF Convertibles	10	13	0	10
RF High Yield	5	5	2	3
RF Emergente	8	4	0	8
RF IG CP	6	4	8	-2
RF IG LP	4	6	0	4
RF Largo EUR	7	7	15	-8
RF Corto EUR	0	0	33	-33
RF USD	0	0	0	0
<b>Renta fija</b>	<b>40</b>	<b>39</b>	<b>58</b>	<b>-18</b>
Monetarios USD	4	4	0	4
Monetarios GBP	2	0	0	2
Liquidez	4	4	5	-1
<b>Mdo. Monetario</b>	<b>10</b>	<b>8</b>	<b>5</b>	<b>5</b>

Fuente: Afi.

nos hacen ser ligeramente más conservadores de cara al verano. Elevamos el peso de la bolsa de Europa del Este tras la reducción de las tensiones geopolíticas y reducimos el de la bolsa asiática emergente. Llevamos el peso de gestión alternativa hasta el 7% en un contexto en el que este tipo de estrategias no está funcionando adecuadamente. El aumento de la delta de los bonos convertibles nos lleva a reducir este vértice de riesgo bajando su peso en 3pp. Reducimos duración y aumentamos el peso de referencias con diferenciales altos. El resultado: mayor peso de renta fija emergente y de crédito EUR a corto plazo y menor de renta fija EUR a largo plazo. Subimos el peso de monetarios USD y GBP ante la posible apreciación de estas divisas frente al EUR ::

### COBROS Y PAGOS



OPTIMICE SUS PROCESOS FINANCIEROS A TRAVÉS DE UNIVIA

SU TIEMPO ES ORO

UNIVIA AGILIZA SU TIEMPO

UNIVIA ES ORO PARA SU NEGOCIO

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

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

Algunas de las múltiples herramientas que ofrece:

**COBROS**

- Servicio de Remesas de Recibos (cuaderno 19)
- Servicio de Cuentas de Bando

**PAGOS**

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





**Anticipamos, por tanto, una apreciación de la GBP que tendría un claro efecto positivo sobre el crecimiento económico de la UME en general, y de España en particular.**

## El Banco de Inglaterra, el primero en subir tipos

El balance de los registros del PIB del primer trimestre de 2014 se ha saldado con un crecimiento inferior al previsto. En el lado negativo, la contracción en Holanda (-1,4%), Finlandia (-0,9%), Portugal (-0,6%) e Italia (-0,1%), que contrastan con el avance de España (+0,4%) y Alemania (+0,8%), poniendo de manifiesto que la recuperación en la UME ni es lineal ni es homogénea. La caída del PIB de EEUU (-0,2%), la primera desde el inicio de 2010, se esperaba dadas las adversas condiciones meteorológicas.

caso más reciente es la revisión a la baja de la previsión del FMI (hasta el 2,0%), de tal forma que este año se va a saldar con un crecimiento inferior al que se anticipaba hace un año (2,7%). En el lado contrario se sitúa el Reino Unido, sin duda la sorpresa positiva reciente. El PIB del primer trimestre de 2014 creció un 0,8% trimestral, aupando la tasa interanual hasta el 3,1%. El crecimiento vía demanda interna (tanto consumo como inversión residencial) junto con el avance del precio de la vivienda (especialmente en Londres, donde se sitúa un 25% por encima de anteriores máximos históricos) advierten de una potencialmente cercana elevación de los tipos de interés por parte del Banco de Inglaterra.

De esta forma se convertiría así en el primer banco central en endurecer las condiciones monetarias. La reacción de la curva de tipos de interés es claro: repunte generalizado que sitúa a la referencia a 5 años por encima del 2,0% y el Gilt a 10 años supera el 2,75%. Esta tensión de los tipos de interés provoca una apreciación de la GBP, que en su cruce contra el EUR se sitúa por debajo de la cota de 0,8000 GBP/EUR. Pensamos que en las próximas semanas

### CRECIMIENTO TRIMESTRAL E INTERANUAL DEL PIB (%) \*

	1T 2014	1a	4T 2013	3T 2013	2T 2013	1T 2013
EEUU	-0,2	2,0	0,7	1,0	0,6	0,3
Japón	1,6	2,8	0,1	0,3	0,7	1,3
Reino Unido	0,8	3,1	0,7	0,8	0,8	0,4
UME	0,2	0,9	0,3	0,1	0,3	-0,2
Alemania	0,8	2,3	0,4	0,3	0,7	0,0
Francia	0,0	0,8	0,2	-0,1	0,6	0,0
España	0,4	0,6	0,3	0,1	-0,1	-0,3
Italia	-0,1	-0,5	0,1	-0,1	-0,3	-0,6
Holanda	-1,4	-0,3	1,0	0,1	0,0	-0,2
Portugal	-0,6	1,3	0,5	0,3	1,1	-0,3
Finlandia	-0,9	-1,6	-0,8	0,0	0,1	-0,2

\* trimestral.

Fuente: Bloomberg.

Aunque en los próximos meses se recuperará el crecimiento, el impacto sobre las previsiones de avance del PIB para el conjunto del año es claro. El

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

**TESORERÍA EMPRESAS**



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

RENTABILIDAD PARA SUS PUNTAS DE TESORERÍA CON DISPONIBILIDAD INMEDIATA

No pague ni un céntimo cuando se trate de realizar pagos o en momentos de crisis. Decida los fondos de inversión a corto plazo de forma y frecuencia que mejor se adapten a sus necesidades, con total seguridad y disponibilidad.

**DEPÓSITO ÁGIL**

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

**UNIFOND DINERO, FI**

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

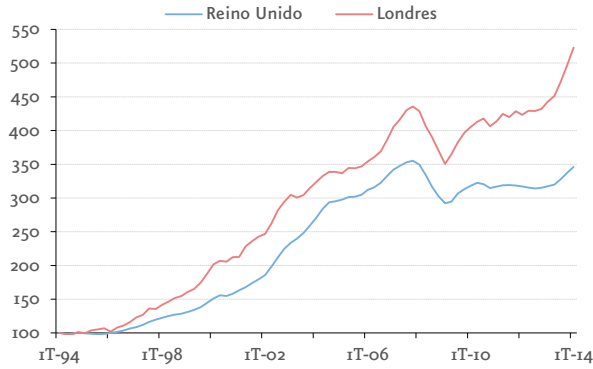




puede continuar el endurecimiento del discurso por parte de las autoridades monetarias del Reino Unido, favoreciendo una intensificación del movimiento, más especialmente el relativo al mercado de divisas. Anticipamos, por tanto, una apreciación de la GBP que tendría un claro efecto positivo

sobre el crecimiento económico de la UME en general, y de España en particular. Aunque a ritmo lento, el USD también se está apreciando frente al EUR, a lo que contribuyen las últimas medidas de inyección de liquidez por parte del BCE ::

### Evolución del precio de la vivienda en Reino Unido y en Londres



Fuente: Bloomberg.

**TESORERÍA EMPRESAS**



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

RENTABILIDAD PARA SUS PUNTAS DE TESORERÍA CON DISPONIBILIDAD INMEDIATA

No pague ni un céntimo cuando se trata de estas pautas a sus condiciones. Descubra las formas de inversión a corto plazo de Unicaja y aproveche sus mejores rentabilidades con total seguridad y disponibilidad.

**DEPÓSITO ÁGIL**

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

**UNIFOND DINERO, FI**

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



Entrevista a: **Marco González Masillo**, director para España y Portugal de Zebra Technologies

# «Es fundamental contar con un buen canal de socios y distribuidores»

Marco González Masillo, director para España y Portugal de Zebra Technologies, es licenciado en Ciencias Empresariales y Derecho y cuenta con una experiencia de más de catorce años en el sector de la movilidad, identificación y captura automática de datos. Marco ha trabajado en diferentes empresas del sector como Toshiba Tec o Intermec Technologies, ocupando diferentes puestos de responsabilidad, siempre relacionados con actividades comerciales.



**Marco González Masillo**  
Director para España y Portugal de Zebra Technologies

Área Internacional de Afi

**Zebra Technologies (Zebra)** es una multinacional, con sede en Illinois (Estados Unidos), que desarrolla y comercializa una amplia gama de tecnologías de marcado e impresión, incluyendo soluciones de código de barras, de localización en tiempo real e identificación por radiofrecuencia. Sus aplicaciones y productos son utilizados en

diversos sectores, desde Administraciones públicas, sanidad y educación, hasta seguridad, logística, transporte y comercio, entre otros. Las tecnologías desarrolladas por Zebra permiten identificar, localizar y monitorear tanto transacciones, como activos y personas, suministrando información de alto valor comercial.

**RENTING UNICAJA**

**RENTING, MUCHO MÁS QUE UN COCHE NUEVO**



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

- 1. Exceso coche cuando quiera
- 2. Pagar una sola cuota y no se tiene sorpresas
- 3. Libre el número de viajes físicos
- 4. Defensa del tipo contrato
- 5. Todos los servicios incluidos



Infórmese en unicajas y ¡buen viaje!

## ¿Cuál es la principal actividad de Zebra?

En Zebra llevamos más de 40 años en el mercado de la identificación automática, dando voz digital a las cosas y a las personas para facilitar a nuestros clientes una mayor visibilidad de sus operaciones y mejorar la toma de decisiones en su negocio. Identificamos cosas y personas a través de la impresión de códigos de barras, RFID (pasiva) y RFID activa. La diferencia entre la identificación por radiofrecuencia (RFID) activa y pasiva se refiere a la forma de funcionamiento de las etiquetas RFID. Las etiquetas pasivas no tienen fuente de alimentación interna, por lo que la etiqueta no se comunica hasta que es activada por la emisión de un lector RFID. En cambio, las etiquetas activas tienen una batería que les permite comunicarse de forma autónoma. Esta fuerte emisión puede ser escuchada por los lectores RFID a varios metros de distancia.

Además, nuestra presencia en el mundo de las soluciones de movilidad es muy relevante.

La principal actividad de Zebra sigue siendo la identificación automática, y como creemos que el futuro de este sector pasa por mejorar la conectividad, simplificar las tareas y reducir los costes, estamos realizando mejoras sobre equipos que ya teníamos (la impresora '105SL'), renovando familias de productos para modernizarlos ('ZT200 y ZT400'), así como también hemos lanzado el nuevo motor de impresión ('ZE500') que facilita las tareas de mantenimiento y reduce los costes asociados a las mismas.

## ¿Qué filosofía orienta el desarrollo de nuevos productos de Zebra?

Zebra es consciente de las necesidades y las preocupaciones de las empresas que implementan soluciones RFID por eso, las soluciones RFID de Zebra ofrecen calidad a buen precio para una amplia variedad de aplicaciones, como la trazabilidad de productos, la validación de paquetes o el control de accesos, entre otras.

En nuestra compañía también consideramos muy importante la movilidad de nuestros productos, por eso acabamos de lanzar al mercado la renovada Serie QLn para sector sanitario, logístico o retail y así aumentar aún más la gama de impresoras portátiles de Zebra.

En relación con la impresión de brazaletes resalta la HCroo, impresora utilizada en el Hospital de Denia, que es el único de España que no utiliza nada de papel y ha conseguido el nivel 7 del HIMMS. Este hospital es el primer centro clínico español y el segundo de Europa que alcanza el más alto nivel, el 7. Este logro certifica que el hospital es 100% digital tras haber implantado la historia clínica electrónica para toda la documentación relativa a sus pacientes. Aquí Zebra desempeña un doble papel. Por un lado, aporta la impresión in situ de etiquetas para los tubos de las analíticas allí donde se realice la extracción, ya sea en las unidades de enfermería del hospital o en las salas de extracciones de los centros de salud. En segundo lugar, posibilita la identificación de los pacientes que son atendidos en el hospital de forma no ambulatoria, es decir, todos los pacientes excepto los que son atendidos en una consulta externa. En la actualidad, la impresora utilizada para imprimir estas pulseras identificativas es la HCroo, diseñada específicamente para esta función, y las pulseras son el modelo Z-Band Direct, caracterizadas por su facilidad de uso, su recubrimiento antimicrobiano, su durabilidad, y por la seguridad que proporcionan durante todo el proceso de identificación del paciente.

Otra gama muy importante para nosotros ahora mismo es la de impresoras de tarjetas plásticas. Estas tarjetas tienen múltiples usos como tarjetas de afiliación o fidelización, para la identificación de estudiantes y empleados, o para el control de acceso y pases de visitas.

**Actualmente son más de un centenar los países en los que tiene presencia la marca Zebra, ¿qué**

### RENTING UNICAJA

**RENTING, MUCHO MÁS QUE UN COCHE NUEVO**



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

- 1. Exceso coste cuando quiera
- 2. Pague una sola cuota y no se lleve sorpresas
- 3. Libre el máximo de servicios posibles
- 4. Defensa del bajo consumo
- 5. Todos los servicios incluidos

Infórmese en unicajas y ¡buen viaje!



## **estrategia han venido desarrollado para abrir nuevos mercados?**

Nuestra estrategia se ha centrado en comenzar estableciendo un buen canal de distribución, así como un canal de *partners* e integradores de nuestros productos, lo que ha hecho posible que nuestra oferta llegue a nuevos mercados. A continuación, como segunda fase, hemos creado una estructura local, con una labor principalmente comercial y de soporte técnico, con la finalidad de trabajar con los principales clientes y desarrollar los sectores estratégicos para Zebra.

## **¿Qué ventajas resultan fundamentales del hecho de contar con esta amplia diversificación geográfica?**

Una de las grandes ventajas de contar con oficinas en todo el mundo es que podemos dar servicio a grandes clientes con presencia global y acompañarles en sus planes de expansión geográfica, algo que no sería posible si sólo contáramos con presencia local.

Igualmente, esta presencia internacional nos permite llegar a todos los países y mercados, y así cubrir las necesidades de empresas en todo el mundo.

Otra de las ventajas que esta amplia internacionalización aporta es un mejor y mayor conocimiento de los sectores verticales estratégicos para Zebra.

## **¿Qué factores destacaría como esenciales para mantener la capacidad competitiva dentro del sector de actividad en el que opera Zebra?**

Por supuesto, en primer lugar, lo esencial es contar con un producto de calidad e innovador, como ocurre en el caso de Zebra. Además es fundamental disponer del canal de *partners* adecuado y tener la mayor gama de productos posible para poder satisfacer las necesidades de todos nuestros clientes.

La experiencia también es un grado, en Zebra llevamos más de 40 años ofreciendo tecnologías fiables e innovadoras que otorgan una voz virtual a los activos, personas y operaciones de una compañía, permitiendo a las empresas tener un mayor valor de negocio, y por esto tenemos una reputación mundialmente reconocida.

## **En la red de socios de Zebra se integran desarrolladores de software, integradores de sistemas de soluciones, distribuidores autorizados, revendedores, así como otras empresas con las que mantiene alianzas estratégicas. ¿Qué requisitos básicos han de reunir estos socios?**

En Zebra contamos con el programa «Partners First» que ofrece una serie de beneficios para el crecimiento de negocios, así como programas diseñados para ayudar a nuestros socios a realzar el valor final de los productos de Zebra y aumentar la satisfacción del cliente. Nuestros socios deben cumplir con los requisitos que exige este programa y además valoramos mucho el conocimiento que ellos tengan de los sectores verticales en los que Zebra trabaja.

## **¿Cuáles son las apuestas de futuro de Zebra en lo que a expansión internacional se refiere?**

El pasado 15 de abril anunciamos el acuerdo de compra de Motorola Enterprise que nos permitirá expandir nuestro portfolio y presencia mundial.

Ambas empresas, Zebra y Motorola Enterprise, tenemos una oferta de soluciones totalmente complementaria y mantenemos una fuerte alianza y colaboramos desde hace tiempo. Este acuerdo de compra posibilitará a los trabajadores de cualquier compañía utilizar herramientas *hardware* de acceso a aplicaciones en la nube, lo que les permitirá alimentar esas aplicaciones con información en tiempo real.

Motorola Solutions es el líder mundial en el suministro de terminales portátiles robustos para

### RENTING UNICAJA

**RENTING, MUCHO MÁS QUE UN COCHE NUEVO**



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

- 1. Excepcional coste cuando quiera
- 2. Pague una sola cuota y no se le hace sorpresas
- 3. Libre el máximo de kilometros posibles
- 4. Defensa del bajo consumo
- 5. Todos los servicios incluidos

¡Infórmese en unicajas y ¡buen viaje!



trabajadores móviles y Zebra es el líder en códigos de barras y RFID. Juntos seremos el líder en movilidad y el *Internet of Things*. Este último es un término que se refiere a una red de objetos inteligentes interconectados.

En Zebra presentamos el pasado diciembre el *software* basado en la nube Zatar, que permite a empresas de todos los tamaños la adopción y el uso de *Internet of Things* en sus operaciones. Zatar es una solución potente, sencilla de implementar y manejar para cualquier empresa. Al igual que en algunas de las redes sociales más populares, cada dispositivo tiene su propio perfil de información en el sitio web de Zatar, al que se puede acceder desde prácticamente cualquier lugar, ya sea mediante un *smartphone*, una *tablet* o un ordenador. De esta forma, las empresas no sólo pueden tomar

las mejores decisiones en tiempo real, sino que sus dispositivos en red pueden compartir datos para mejorar la colaboración.

### ¿Qué pautas esenciales daría a aquellas empresas españolas que están iniciando su proceso de internacionalización?

Es muy importante escoger correctamente los mercados objetivo para la fase de expansión, pues lo importante no es sólo expandirse, sino hacerlo siguiendo una estrategia alineada con los intereses de las compañías.

Me gustaría de nuevo recalcar que es fundamental contar con un buen canal de *partners* y distribuidores que ayude a acelerar el despliegue así como la consecución de resultados ::

## RENTING UNICAJA

**RENTING, MUCHO MÁS QUE UN COCHE NUEVO**



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

- 1. Essee coche cuando quiera
- 2. Pague una sola cuota y no se lleve sorpresas
- 3. Libre el máximo de ventajas fiscales
- 4. Seguro del tipo completo
- 5. Todos los servicios incluidos

Infórmese en unicajas y ¡buen viaje!



# Salud y seguridad en el trabajo, una inversión para la empresa

La crisis económica ha aumentado la presión sobre las empresas, principalmente las pyme, para reducir sus gastos, incluyendo los de las partidas destinadas a salud y seguridad en el trabajo. Pero la prevención de riesgos no debe ser considerada un gasto sino inversión a la vista de sus efectos en la organización en el corto, mediano y largo plazo.

*Yolanda Antón*

Puede resultar difícil, e incluso hasta algo indecente, tratar los temas de salud y seguridad en el trabajo desde un punto de vista puramente económico teniendo en cuenta el dolor y sufrimiento que conllevan las enfermedades y accidentes laborales, pero lo cierto es que aunque el coste puede llegar a ser incalculable, no lo es el beneficio que genera la inversión en términos de reducción del número de accidentes y su impacto en pérdida de negocio, interferencias en la producción, daños materiales, sanciones, imagen, motivación del empleado y satisfacción del cliente.

Por supuesto no hablamos sólo de riesgos físicos sino también psicológicos contra los cuales es necesario adoptar medidas. En el caso español, apenas un 20% de las empresas de más de 10 trabajadores las adoptan; en muchos de los casos, lejos de la voluntariedad, lo hacen como resultado de un previo requerimiento por parte de la Inspección de Trabajo.

Según una encuesta reciente del Eurobarómetro, una gran mayoría de los trabajadores expresan satisfacción con la salud y seguridad en el trabajo en su empleo actual (85%) y más de tres cuartas partes (77%) dice que en su lugar de trabajo se encuentra disponible información sobre salud y seguridad en el trabajo y/o formación



relacionada. Sin embargo, poco más de la mitad de los trabajadores europeos consideran buenas las condiciones de trabajo en su país (53%), y la mayoría (57%) piensa que sus condiciones laborales se han deteriorado en los últimos 5 años. Aunque la mayoría de los trabajadores están satisfechos con sus propias condiciones de trabajo, existe una amplia disparidad de opiniones entre los consultados en los distintos Estados miembros, que van desde el 94% de satisfacción en Dinamarca al 38% en Grecia.

Como los riesgos para la salud y seguridad de los trabajadores son muy similares en toda la UE, la Unión tiene un papel claro a la hora de ayudar a los

## SEGUROS PARA EMPRESAS



**CUBRA  
CASI  
TODOS SUS  
IMPREVISTOS**

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

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

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



Estados miembros a hacer frente a estos riesgos de manera más eficiente y ayudar a garantizar la igualdad de condiciones. Y lo hace mediante la definición de estrategias dirigidas a identificar prioridades y objetivos comunes que proporcionen un marco para la coordinación de las políticas nacionales y la promoción de una cultura global de prevención.

En este sentido, recientemente la Comisión Europea ha adoptado un nuevo «Plan Estratégico sobre Salud y Seguridad en el Trabajo 2014-2020». El plan es una continuación del anterior correspondiente al período 2007-2013 y tiene en cuenta los resultados de su evaluación y las contribuciones de una amplia gama de partes interesadas, incluidos los trabajadores y los representantes de patronales, así como los debates celebrados durante la importante conferencia sobre condiciones de trabajo organizada por la Comisión en Bruselas el pasado 28 de abril de 2014.

Las mejoras logradas en el rendimiento de la UE en materia de salud y seguridad en el trabajo en los últimos 25 años son evidentes y pueden atribuirse en gran medida a las acciones integrales de legislación y políticas puestas en marcha y ejecutadas por la UE, los Estados miembros y las partes interesadas, representantes de trabajadores y empleadores.

En el ámbito de la seguridad y salud en el trabajo la UE ha logrado un importante cuerpo de le-


yes –más de 25 directivas– destinadas a proteger la salud y seguridad de los trabajadores. Entre las medidas más recientes se encuentran la adopción de límites de exposición para los agentes químicos, la protección de los trabajadores contra los campos electromagnéticos y la alineación de varias directivas sobre clasificación, etiquetado y envasado de sustancias y mezclas.

Los objetivos del nuevo Plan Estratégico sobre Salud y Seguridad en el Trabajo 2014-2020 se centran en:

- mejorar las herramientas estadísticas para el seguimiento de los progresos realizados;
- sensibilizar y difundir información;
- fomentar el diálogo social;
- fomentar la coordinación entre los organismos nacionales de seguridad y salud; y
- asegurar la disponibilidad de fondos de la UE para mejorar las condiciones de salud y seguridad.

Esperemos que sea de tanta utilidad como el Plan anterior, que ayudó a reducir en la UE un 27,9% el número de accidentes de trabajo que conducen a las ausencias de más de tres días. Sin embargo, la implementación de los Planes sigue siendo un desafío, en particular para las micro y pequeñas empresas, que tienen dificultades para cumplir con algunos requisitos reglamentarios ::

## SEGUROS PARA EMPRESAS




**CUBRA  
CASI  
TODOS SUS  
IMPREVISTOS**

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

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

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





# El test de Turing de la economía española

**En los que peor pintan ahora, el desempleo y la deuda, el test de Turing seguirá siendo obstinadamente imparable por algún tiempo.**

Hay mucha excitación últimamente porque nuestra tecnología de inteligencia artificial está a punto de superar el llamado «test de Turing». Esta prueba consiste en que un juez imparcial sea incapaz de distinguir entre dos interlocutores: un humano y una «máquina» manteniendo un diálogo escrito a ciegas. Originalmente, se formuló para que ese diálogo fuese una especie de examen en el que, más que lo acertado de las respuestas, importase la coherencia y *humanlikeness* de las mismas. Más modernamente, el test se interpreta como la capacidad de una máquina para mantener un diálogo en un chat como el que pudiera mantenerse con una persona de alrededor de 13 años sin que un interlocutor humano sea capaz de distinguir cuál de los dos está al otro lado de la pantalla.

Bueno, al ritmo que van los preadolescentes de 13 años, absolutamente dominados por las máquinas, es bastante más fácil que sea imposible distinguir a uno de aquellos de una máquina que al revés. Por no hablar de la *humanlikeness* de un preadolescente cogido al azar. De manera que

es cada vez más fácil que se pueda cumplir el test de Turing sin que por ello debamos pensar que nuestra tecnología está a punto de crear verdadera inteligencia artificial. Bien pensado, puede que sea más interesante someter a uno de aquellos jóvenes, y no a las máquinas, a una especie de test de Turing inverso.

Si sometiésemos la economía española al test de Turing equivalente para el caso, todavía encontraríamos muchos indicadores peores que los de una economía plenamente desarrollada (tasa de paro, deuda, escala de las empresas, productividad, eficiencia, competencia, cargas administrativas, etc.) y a distancia estructural de dichas referencias. Esta constatación podría haberse hecho, igualmente, antes de la crisis, a pesar de los oropes del boom para algunos de los indicadores citados, no todos, claro. En los que peor pintan ahora, el desempleo y la deuda, el test de Turing seguirá siendo obstinadamente imparable por algún tiempo. Lo malo es que indicadores «de toda la vida», como el escaso grado de competencia de la mayor parte de los mercados y

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

## TARJETA MASTERCARD e-BUSINESS



PARA EMPRESAS Y PROFESIONALES, ALTA EFICACIA Y TOTAL FLEXIBILIDAD

CON LA TARJETA e-BUSINESS DE UNICAJA CONTINÚAN LAS VENTAJAS

UNA EFICAZ HERRAMIENTA DE GESTIÓN ONLINE



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





sectores españoles y la baja productividad de nuestros trabajadores y empresas, también seguirán siendo tumbados por el test.

A diferencia de los preadolescentes de 13 años, las economías de referencia con las que comparar la cruda inteligencia artificial de nuestro sistema económico son cada vez mejores en su desempeño general y no será cada vez más fácil pasar el test de Turing, sino todo lo contrario. Al menos, como todo indica, nuestra economía se está recuperando poco a poco en términos de actividad y empleo. En realidad, y pido disculpas por la licencia argumental que me he tomado al principio, los preadolescentes de 13 años también son cada vez mejores. Lo que sucede es que las máquinas de inteligencia artificial para las que aquéllos sirven de referen-

cia en el famoso test avanzan vertiginosamente y sobrepasarán con creces los estándares de inteligencia de las personas de 13 años y de edades mayores.

El test de Turing, en el campo para el que se concibió, tiene sus días contados y ello es algo de lo que, en general, hay que alegrarse. Pero todavía puede usarse durante un tiempo para medir los avances de la inteligencia que incorpora el modelo económico y productivo español y para estimar la probabilidad de que reduzcamos la distancia o, por el contrario, sigamos aumentando la brecha que nos separa de nuestras referencias, incluso si no dejamos de avanzar. Nada de que alegrarse, por cierto ::

## TARJETA MASTERCARD e-BUSINESS



PARA EMPRESAS Y PROFESIONALES, ALTA EFICACIA Y TOTAL FLEXIBILIDAD

CON LA TARJETA e-BUSINESS DE UNICAJA CONTINÚAN LAS VENTAJAS

UNA EFICAZ HERRAMIENTA DE GESTIÓN ONLINE



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



# Fondos de crédito: una nueva fuente de financiación para las empresas

En los últimos meses se han anunciado en España varias iniciativas de lanzamiento de fondos de crédito orientados a la financiación empresarial. Estos fondos pretenden proporcionar una fuente de financiación complementaria a los productos bancarios, en un contexto en el que la concentración de entidades financieras, la nueva regulación y el deterioro que aún persiste en los balances del sector bancario, continuarán limitando la capacidad de las entidades para proporcionar financiación a largo plazo a las empresas. En el presente artículo pretendemos analizar la oportunidad que los fondos de crédito suponen para las empresas y para los inversores.

*Pablo Mañueco*

Las últimas estadísticas publicadas por el Banco de España sobre evolución del crédito bancario a empresas no hacen más que constatar los ya consabidos problemas de financiación corporativa, con un volumen de concesión que, aunque lleva repuntando ligeramente desde septiembre del 2013, sigue en niveles mínimos desde el inicio de la crisis. El proceso de desapalancamiento bancario parece que no frena, por lo que las empresas deben buscar necesariamente fuentes de financiación alternativas.

La empresa española tiene una estructura financiera que se compone casi a partes iguales de fondos propios y fondos ajenos. El aspecto de mayor riesgo es el origen de esta financiación ajena, que ayuda a comprender la preocupación existente en torno a la capacidad de acceso a crédito de las empresas. La distribución de los fondos ajenos muestra que las empresas tienen una muy alta dependencia de la financiación de entidades bancarias, alrededor de un 70%. El resto hasta cubrir el total de fondos ajenos se encuentra en la financiación de carácter comercial (proveedores, que representan un 25%) y en muy menor medida, emisiones en los mercados de capitales (apenas un 2% del total de fondos ajenos), que está restringido a las grandes empresas cotizadas.

La financiación bancaria a empresas medianas y grandes se verá condicionada negativamente por tres grandes focos:



## 1. El contexto regulatorio

- La regulación impulsada por los nuevos desarrollos de Basilea tiende a incrementar los consumos de capital y las exigencias de garantías, controlando aumentos excesivos de los balances de las entidades.

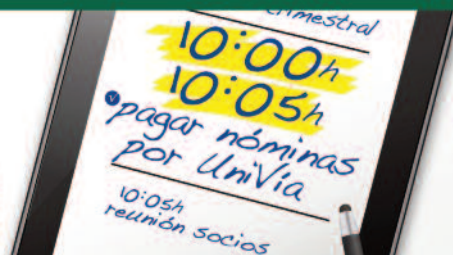
- Se persigue reforzar la financiación de carácter minorista (consumo, hipotecas, empresas de pequeño tamaño).

## 2. El contexto competitivo

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

## SERVICIO NÓMINAS EMPRESAS

Unicaja Banco, S.A.U. Avda. Andalucía 10, 12, 79007 Málaga. Inscrita R.M. 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.unicaja.es 901 111 133 - 952 076 224



### 3. El saneamiento incompleto de los balances

- En un entorno de elevada morosidad (previsiones Afi de 13,9% en 2014 y de 13,4% en 2015), la ausencia de crecimiento significativo de los beneficios no permite atisbar un crecimiento de los balances y con ello, una pronta recuperación del crédito.

Este entorno provocará que la banca continúe viendo limitada su capacidad de invertir, especialmente en los plazos medios y largos de la curva, abriendo una oportunidad a prestamistas no sujetos a regulación y con balances saneados.

La regulación penaliza los ratings de grado especulativo (inferior a BBB-) y los plazos medios y largos de las financiaciones sobre el consumo de capital. Así, el análisis de la ponderación de riesgo de diferentes ratings y plazos muestra una elevada sensibilidad al riesgo de crédito (*rating*) de la financiación subyacente, y un aumento exponencial de la ponderación por riesgo a medida que se incrementa el plazo.

En la medida en que las empresas españolas se sitúan mayoritariamente en niveles de *rating* de grado especulativo, la penalización en la financiación a largo plazo a empresas medianas y grandes para los bancos será relevante en términos de consumo de capital. En este sentido, la financiación de fondos de crédito, no sometidos a estas restricciones regulatorias, se configura como una alternativa claramente complementaria a la bancaria, y de hecho puede servir para cubrir los huecos a los que más les cuesta llegar a las entidades.

#### ¿QUÉ TIPO DE FINANCIACIÓN PROPORCIONAN LOS FONDOS DE CRÉDITO?

Los fondos de crédito se sitúan entre la financiación bancaria tradicional y la inversión en capital, distinguiendo tres grandes categorías (dentro de las cuales se pueden encontrar múltiples sub categorías):

- Deuda *mezzanine*, con un binomio rentabilidad riesgo más cercano al capital que a la deuda.
- Deuda subordinada, en la que el fondo se sitúa después de los prestamistas senior en el orden de prelación de acreedores.

- Deuda senior, con una estructura similar a los préstamos bancarios, pero con un posicionamiento en los tramos de largo de la curva (4-7 años), lo que en la práctica supone una subordinación estructural del fondo a los prestamistas bancarios con vidas medias de la deuda menores.

Las operaciones se pueden originar de manera directa o sindicada, y los recursos de los fondos de crédito puede ir orientados a distintos tipos de operaciones, como refinanciaciones, reorganización de *pools* bancarios, adquisiciones corporativas, financiación de inversiones o recapitalizaciones (aumento de deuda para pago de dividendos a accionistas).

Los plazos de financiación de los fondos de crédito tienen una orientación más a largo plazo que la banca (plazos habituales entre 4 y 7 años), con esquemas de amortización más flexibles, como pueden ser esquemas *bullet*, o adaptados a la capacidad de generación de flujos de la empresa. Las garantías exigidas más habituales son reales o pignoraticias sobre ingresos o márgenes financieros.

Los costes de formalización (en tiempo y económicos) son mucho más asumibles que procesos de emisión de deuda. Puede ser razonable el cierre de una operación en un plazo de entre ocho y doce semanas.

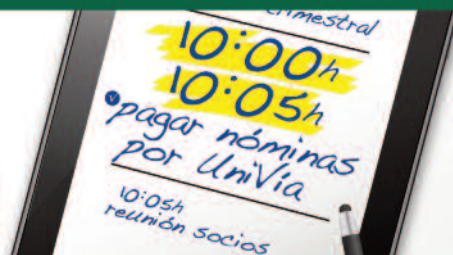
#### ¿QUÉ EMPRESAS PUEDEN ACCEDER A LOS FONDOS DE CRÉDITO?

Los fondos de crédito, al menos en su fase inicial de desarrollo, están orientados hacia un segmento de empresas medianas o grandes, esto es, compañías con más de 50 millones de euros de facturación si tomamos como referencia la definición de pyme establecida en los estándares europeos, que fue adoptada en 2013 por la regulación bancaria española a efectos de solvencia, y que es la que se emplea en España como referencia para otras operaciones con pymes, como en el sistema de garantía recíproca o en muchas líneas públicas de financiación y políticas de ayudas.

No resulta sencillo estandarizar las características de las empresas susceptibles a acceder a este tipo de fi-

#### SERVICIO NÓMINAS EMPRESAS

Unicaja Banco, S.A.U. Avda. Andalucía 10, 12, 79007 Málaga. Inscrita R.M. 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.unicaja.es 901 111 133 - 952 076 224



nanciación, pero señalamos a continuación algunos parámetros que, en general, deberían cumplir las compañías:

- Ingresos superiores a 50 millones de euros
- EBITDA superior a 5-10 millones de euros
- Ratio Deuda/EBITDA inferior a 5-6 veces
- Compañías maduras
- Flujos de caja positivos
- Internacionalizadas y con capacidad exportadora
- Orientadas a crecimiento
- Obligatoriedad de cuentas auditadas

### LA CLASE DE ACTIVO PARA EL INVERSOR

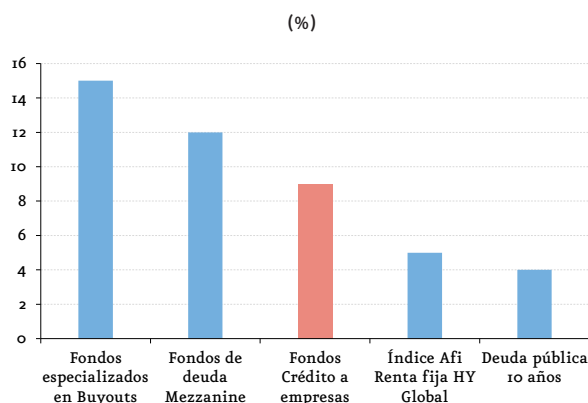
Para el inversor, los fondos de crédito ofrecen una nueva clase activo de renta fija, el préstamo directo a empresas españolas en el segmento de deuda senior y subordinada, diferente de otros fondos especializados en *mezzanine*, *private equity* o en la toma de posiciones de deuda *high yield* en mercado secundario.

El activo puede capitalizar el actual momento de tipos de interés en niveles mínimos y diferenciales de préstamo en máximos históricos; no está sujeto a volatilidad y ofrece un perfil de rentabilidad riesgo muy atractivo. Es un tipo de activo que ofrece además una cobertura natural ante subidas de tipos de interés, ya que el activo captura a su favor el repunte de la curva que se espera pueda producirse en los próximos años, en la medida que las financiaciones a las empresas se instrumenten a tipos variables.

• La rentabilidad esperada para el inversor de un fondo de crédito se sitúa por encima del instrumento comparable tradicional, que son las emisiones de bonos *high yield*, debido a los siguientes factores:

- Prima de liquidez
- No hay importes mínimos de financiación tan elevados como en el mercado *high yield*
- Prima de flexibilidad financiera, que permite calendario de amortizaciones y covenants adaptados al perfil de generación de flujos de la compañía

### Rentabilidad media anual esperada en diferentes activos de inversión



Fuente: Afi, Bank of America Merrill Lynch, Prequin.

• Proceso de emisión más simple: no hacen falta folletos, ni rating, ni requisitos de cotización.

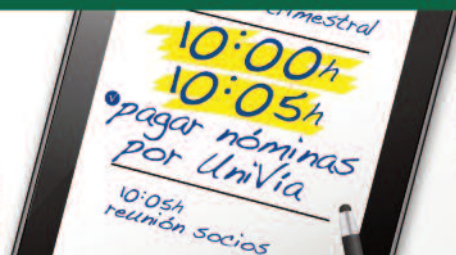
En definitiva, la aparición de fondos de crédito, figura tradicional en los mercados financieros más desarrollados (Estados Unidos y Reino Unido, principalmente), es un componente más del proceso de desintermediación bancaria sobre el que llevamos tiempo hablando.

Este proceso no es específico de España, sino que en todo el mercado europeo estamos asistiendo a un fuerte crecimiento de las emisiones corporativas y los préstamos directos a empresas, lo que parece una tendencia a virar hacia un modelo de financiación más dependiente de inversores institucionales y menos de entidades bancarias, como es el caso del mercado estadounidense, en el que aproximadamente tres cuartas partes de las necesidades financieras empresariales son cubiertas por inversores no bancarios, un porcentaje inverso que el que se registra en el mercado europeo, con casi el 75% del crédito corporativo en manos bancarias.

Este proceso, aunque será lento en el tiempo, parece inevitable en un contexto de regulación bancaria más exigente en términos de consumo de capital, de necesidad de adelgazamiento de los balances de las entidades y de orientación hacia posiciones más minoristas ::

### SERVICIO NÓMINAS EMPRESAS

Unicaja Banco, S.A.U. Avda. Andalucía 10, 12, 79007 Málaga. Inscrita R.M. 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.unicaja.es 901 111 133 - 952 076 224



# Directiva europea sobre la facturación electrónica en la contratación pública

Con el objetivo de armonizar y mejorar el funcionamiento de la facturación electrónica a nivel europeo, la nueva Directiva supone un paso importante en la instauración de la administración electrónica y el mercado digital únicos, que se enmarca dentro de la Estrategia Europa 2020. Además implica un avance en el proceso de digitalización de los procedimientos de contratación con el fin de constituir un futuro sistema de contratación pública íntegramente electrónico.

María Serra

El pasado 6 de mayo se publicó en el Diario Oficial de la Unión Europea la Directiva 2014/55 del Parlamento Europeo y del Consejo de 16 de abril de 2014, relativa a la facturación electrónica en la contratación pública, que entró en vigor a los veinte días de su publicación.

Ante la existencia de varias normas internacionales, nacionales y regionales relativas a las facturas electrónicas y ante la falta de una norma común para los Estados miembros, el Parlamento y el Consejo Europeos adoptan esta directiva con el fin de armonizar el funcionamiento de la facturación electrónica a nivel europeo. Ello implicará la eliminación de la multiplicidad de normas que carecen de interoperabilidad que generan una excesiva complejidad, inseguridad jurídica y costes de funcionamiento adicionales.

La Directiva 2014/55 impone a los Estados miembros la aceptación facturas electrónicas en los procesos de contratación pública, al tiempo que prevé la elaboración de una futura norma europea sobre facturación electrónica por el organismo europeo de normalización pertinente que reúna determinados requisitos mínimos y establezca los elementos esenciales de las facturas electrónicas.

La Comisión exigirá que la norma europea sobre facturación electrónica cumpla ciertos requisitos mínimos, tales como:

- Ser tecnológicamente neutra.
- Ser compatible con las normas internacionales pertinentes de facturación electrónica.
- Que prevea la necesidad de protección de los datos personales.
- Que permita el establecimiento de sistemas de facturación electrónica prácticos, fáciles de utilizar, flexibles y rentables.
- Que tenga en cuenta las necesidades especiales de las pequeñas y medianas empresas.
- Que pueda utilizarse en transacciones comerciales entre empresas.

Por otro lado, la Directiva define los elementos esenciales que deberán estar presentes en la factura electrónica tales como: identificadores del tratamiento y de la factura; período; información sobre el vendedor, el comprador, el beneficiario y el representante fiscal del vendedor; referencia del contrato; detalles de la entrega; instrucciones para el pago; información sobre deducciones o cargos; información sobre la partida de la factura; total de la factura y desglose del IVA.

**COBROS Y PAGOS**



OPTIMICE SUS PROCESOS FINANCIEROS A TRAVÉS DE UNIVÍA

SU TIEMPO ES ORO

UNIVÍA AGILIZA SU TIEMPO

UNIVÍA ES ORO PARA SU NEGOCIO

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

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

Algunas de las múltiples herramientas que ofrece:

**COBROS**

- ▬ Servicio de Remesas de Recibos (cuaderno 19)
- ▬ Servicio de Cuentas de Barrido

**PAGOS**

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



Se establece un plazo máximo para la entrada en vigor de la Directiva y de las obligaciones impuestas por la misma hasta el 27 de noviembre de 2018 para las administraciones centrales y hasta el 27 de noviembre de 2019 para las administraciones territoriales.

Hasta el momento, debido al ahorro económico que supone la contratación electrónica y a la flexibilidad y transparencia que se derivan de la implementación de herramientas electrónicas en el procedimiento administrativo de contratación, varios Estados miembros han determinado la exigencia de presentar las facturas electrónicas en la contratación de todo o parte del sector público correspondiente.

En este sentido, en España está vigente la Ley 25/2013 de 27 de diciembre de la factura electrónica y

creación del registro contable de facturas en el Sector Público, de acuerdo con la cual se obliga a expedir y emitir facturas electrónicas a las sociedades anónimas y de responsabilidad limitada, personas jurídicas que carezcan de nacionalidad española, establecimientos y entidades no residentes, uniones temporales de empresas (UTE) y o tras entidades tales como los fondos de pensiones, fondos de capital riesgo, fondos de titulización de activos, etc.

Esta regulación, al igual que el resto de regulaciones relativas a la facturación electrónica realizadas por otros países miembros, deberá adaptarse a las exigencias derivadas de la nueva Directiva 2014/55/UE que anteriormente se ha expuesto, en particular en cuanto al contenido y requisitos de las facturas ::

**COBROS Y PAGOS**

OPTIMICE SUS PROCESOS FINANCIEROS A TRAVÉS DE UNIVÍA

SU TIEMPO ES ORO  
UNIVÍA AGILIZA SU TIEMPO  
UNIVÍA ES ORO PARA SU NEGOCIO

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

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

Algunas de las múltiples herramientas que ofrece:

**COBROS**

- Servicio de Remesas de Recibos (cuaderno 19)
- Servicio de Cuentas de Barrio

**PAGOS**

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



La versión oficial de la UE sostiene que la concreción de ese acuerdo impulsaría el crecimiento del PIB entre 0,5% y 1% anual.

# La mayor apuesta comercial de la historia

La singularidad y severidad de la crisis está acarreado consecuencias de diverso alcance. Entre ellas, alteraciones en la escena competitiva global. No solo por la desigual capacidad competitiva de algunas economías obligadas a devaluaciones internas con el fin de compensar con la pujanza de sus exportaciones la debilidad del mercado interno, sino igualmente para aquellas que han de buscar vías de intensificación y diversificación del comercio. Un exponente de ello es el lanzamiento de la negociación entre EEUU y UE bajo el enunciado de «Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP)», al que el lector permitirá que le preste una atención mayor que a otros asuntos, amparándome en dos razones: la ausencia de discusión en nuestro país y la trascendencia económica, y también financiera, que puede llegar a tener si dicha alianza llega a buen fin.

Iniciadas las negociaciones en junio del año pasado, y con la expectativa de concluir las el año que viene, el objetivo es reducir limitaciones de todo tipo a los flujos de comercio e inversión a ambos lados del Atlántico. De paso, sortear las limitaciones en el funcionamiento de la Organización Mundial del Comercio (OMC), de sus procedimientos y lentitud. Todo ello

con la esperanza de que esa liberalización adicional aumente el potencial de crecimiento de ambas economías.

El acuerdo descansaría sobre tres pilares básicos:

a) Acceso a los mercados, mediante la eliminación de barreras aduaneras y otras barreras al intercambio de bienes y servicios, permitiendo un mayor acceso a los mercados públicos y facilitando más la inversión.

b) Mejora de la coherencia y cooperación regulatoria, eliminando barreras regulatorias innecesarias, especialmente las burocráticas.

c) Mejora de la cooperación en el establecimiento de estándares internacionales.

Dada la reducción ya existente de barreras arancelarias en el comercio de bienes y servicios, son los dos últimos puntos los potencialmente más generadores de ventajas. Que las instituciones reguladoras de ambos bloques cooperen en la búsqueda de limitaciones por razón de salud o de cuidado del medio ambiente, por ejemplo, evitaría tensiones proteccionistas innecesarias e impedimentos a la entrada en los mercados respectivos, especialmente de las empresas de menor dimensión. La UE ha estimado que esas barreras burocráticas equivaldrían hoy a barre-

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

**RENTING UNICAJA**

**RENTING, MUCHO MÁS QUE UN COCHE NUEVO**



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

- 1. Exceso coche cuando quiera
- 2. Paga una sola cuota y no te llevas sorpresas
- 3. Libera el máximo de ventajas fiscales
- 4. Defensa del bajo consumo
- 5. Todos los servicios incluidos



Infórmese en unicajas y ¡buen viaje!

ras arancelarias convencionales de cuantía comprendida entre el 10 % y 20 %.

El acceso a los mercados públicos, a las licitaciones de compras de bienes y servicios de las Administraciones Públicas y a dotar de transparencia a esas operaciones, constituye otra de las vías diferenciales, como lo es la posibilidad de homogenizar normas protectoras de los inversores.

#### EFFECTOS ESTIMADOS

De llegar a concretarse, el TTIP constituiría el mayor acuerdo comercial jamás alcanzado: el área de libre comercio más extensa del mundo. Y también el de mayor impacto en el volumen de comercio. No en vano las dos economías que lo pretenden suscribir son las mayores, representativas de casi la mitad del PIB global. También las que mantienen los mayores flujos recíprocos de comercio.

Los partidarios del acuerdo argumentan que constituiría una oportunidad de excepción para crear un mecanismo de cooperación institucional sin precedentes con el fin de reducir divergencias reguladoras sobre el comercio y la inversión internacional. Y es cierto que su significación, en principio, tendría un alcance político, de señalización global, que es difícil de minimizar: la ilustración de un compromiso que a su vez facilitaría esa alianza entre EEUU y Europa que en ocasiones da muestras de debilidad.

Más allá de esas ventajas políticas, el argumento fundamental para su lanzamiento es lógicamente económico. La lectura más favorable del acuerdo es que el desmantelamiento de barreras así como la armonización de estándares técnicos impulsaría el crecimiento y crearía numerosos puestos de trabajo. La trascendencia de los vínculos entre ambos es ya considerable: EEUU es el principal socio comercial e inversor en Europa, con gran diferencia respecto a otras economías o bloques comerciales. La inversión de las empresas

multinacionales estadounidenses en la UE representa el 56% de la inversión directa de EEUU en el extranjero en los últimos 14 años, que emplean a más de 4 millones de trabajadores europeos. Un 33% del comercio global en bienes y un 42% del de servicios tienen lugar entre ambos bloques. Las empresas de la UE son también los principales inversores en EEUU. Estas cifras son razones, por tanto, para fortalecer la seguridad y afianzar esos vínculos.

La versión oficial de la UE sostiene que la concreción de ese acuerdo impulsaría el crecimiento del PIB entre 0,5% y 1% anual. A pesar del nivel reducido de los aranceles, dado el volumen tan importante de intercambios entre ambas economías –más de 2.000 millones de dólares diarios– cualquier reducción sería favorecedora del crecimiento económico. Eso sería especialmente favorable para Europa en áreas donde la protección americana es más evidente y la competitividad europea mayor, como los textiles, la cerámica o los transformados alimenticios. Se trataría de un shock positivo, equivalente a un gran paquete impulsor del crecimiento, pero sin usar el dinero del contribuyente.

A las ventajas que obtendrían los suscriptores del acuerdo habría que añadir las que ejercería sobre la economía mundial. Su estimación es menos fácil, pero es cierto que si esas economías crecen también lo haría su demanda (de materias primas, por ejemplo) del resto del mundo. En todo caso, la señal de compromiso por el libre comercio de esas dos grandes potencias sería favorable y los estándares adoptados servirían de referencia al resto de los actores comerciales.

Frente a esas ventajas no faltan valoraciones menos entusiastas. La primera derivaría del decreciente peso específico que ambos bloques tienen en la escena económica global. Los escépticos destacan, además, que las ventajas sobre la situación actual no serían tan importantes, dado el

### RENTING UNICAJA

**RENTING, MUCHO MÁS QUE UN COCHE NUEVO**



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

- 1 Exceso coste cuando quiera
- 2 Paga una sola cuota y no te fíes de las sorpresas
- 3 Libera el máximo de ventajas fiscales
- 4 Defensa del bajo consumo
- 5 Todos los servicios incluidos

Infórmese en unicajas y ¡buen viaje!





amplio grado de liberalización que ya existe en el comercio entre ambas economías. En el momento actual las tarifas entre ambos bloques se sitúan en promedio en el 4%.

Entre los manifiestamente escépticos se encuentra Paul Krugman, que considera que desde los niveles actuales es difícil y costoso conseguir mayores cotas de liberalización del comercio: «hay poco proteccionismo que eliminar».

#### CONTROVERSIAS

En la medida en que puedan diferenciarse de las estimaciones anteriores, podrían identificarse algunas de las principales objeciones más importantes a la suscripción de ese acuerdo. La primera es la propia naturaleza bilateral del acuerdo: el recurrente dilema entre regionalización y globalización. Recurrir a los acuerdos de este tipo pone en entredicho la utilidad de la propia OMC y sugiere que la conveniencia de centrar los esfuerzos en mejorar la autoridad y agilidad de la OMC hasta ahora no ha resultado muy exitosa a la luz de la vigente Ronda Doha de negociaciones comerciales.

El otro conjunto de objeciones más destacado es el que defienden organizaciones de consumidores y ecologistas. A uno y a otro lado del Atlántico se desconfía de las consecuencias que ese acuerdo pueda tener sobre las relajaciones de normas vinculadas a la salud e higiene de los alimentos, a los derechos de los trabajadores o al medio ambiente. La oposición se hace más intensa al reclamar una mayor transparencia en las negociaciones, hasta el punto de que el ministro de finanzas de Bavaria, por ejemplo, ha reclamado un referéndum para su aprobación desde el temor de que constituye una seria amenaza no solo para su país, sino para el conjunto de Europa.

Habrán de ser los resultados de las negociaciones en curso los que vayan esclareciendo esas consecuencias hoy solo estimadas, o temidas. Ocasión tendremos de ocuparnos de ello, porque es verdad que si se acaba formalizando, el comercio global abordará una etapa claramente diferenciada. Por el momento, es solo una apuesta ::

### RENTING UNICAJA

**RENTING, MUCHO MÁS QUE UN COCHE NUEVO**



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

- 1. Essee coche cuando quiera
- 2. Pague una sola cuota y no se lleve sorpresas
- 3. Libre el máximo de servicios fiscales
- 4. Defensa del bajo consumo
- 5. Todos los servicios incluidos

Infórmese en unicajas y ¡buen viaje!

