empresa global

nº 147 Enero 2015 4 €

Turquía
un enlace privilegiado entre Europa y Asia

EEUU y la UE avanzan
en su proyecto para crear el área comercial más grande del mundo

El sector agroalimentario español
gana dinamismo en el exterior

Adjudicación de proyectos
de contratación pública en el seno de la Unión Europea

ACTUALIDAD JURÍDICA-FISCAL
Nuevas competencias de la Junta de Accionistas

GESTIÓN EMPRESARIAL
Situación actual del mercado de capital riesgo

FINANZAS PERSONALES
La depreciación del euro puede ser insuficiente para apuntalar el crecimiento

9 771578 345008 00147

Empresa Global
N° 147 (enero 2015)

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

DIRECTOR Javier Paredes

COORDINACIÓN DE REDACCIÓN Verónica López Sabater

COLABORAN EN ESTE NÚMERO
Pablo Aumente, Yolanda Antón, David Cano, Paula de la Vega, Ana Domínguez, Virginia González, Mauro Guillén, José Antonio Herce, Verónica López, Juan Navarro, Emilio Ontiveros, Javier A. Pallás y Jorge Pardo.

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

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

PORTADA hof12

DISEÑO GRÁFICO Y PRODUCCIÓN
Valle González Manzanas, Nuria Pérez Navarro y Daniel Sánchez Casado

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

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

Editorial

Asociación Trasatlántica de Comercio e Inversión

En febrero de 2013, EEUU y la Unión Europea emprendieron las negociaciones para la conclusión de un acuerdo de libre comercio. El inicio de las negociaciones del acuerdo de Asociación Trasatlántica de Comercio Exterior (ATCI), más conocido por sus siglas en inglés TTIP (*Trasatlantic trade and Investment Partnership*) se enmarca en un contexto internacional y geopolítico particular. El primer factor de este contexto es, evidentemente, el declive de la hegemonía estadounidense y el impacto de la crisis mundial. No sorprende, por ello, que los esfuerzos desplegados en este nuevo intento de integración comercial entre los dos bloques estén siendo mucho más decididos y mayores que en ocasiones anteriores. Los primeros antecedentes datan de los años sesenta, aunque no se materializan hasta los años noventa, con las negociaciones sobre del acuerdo multilateral sobre inversión que, sin embargo, se abandonan sin resultados concretos en 1998 debido a la oposición francesa. El otro factor que determina el contexto actual es el fracaso del multilateralismo comercial, tras los intentos fallidos de la OMC por tratar de profundizar en la liberalización comercial en las sucesivas rondas, la última la de Doha.

Al margen de estas consideraciones, lo cierto es que la mayoría de los ciudadanos de ambas orillas del Atlántico desconocen con claridad los desafíos asociados al acuerdo. Es verdad que la Comisión Europea publicó hace unos meses un estudio en el que estimaba en unos 120.000 millones de euros de actividad económica adicional y en la creación de 400.000 empleos su impacto para Europa. Y también que, más recientemente, ha dirigido una encuesta a las empresas europeas para conocer los obstáculos a los que se enfrentan a la hora de acceder al mercado estadounidense.

Sabemos que el acuerdo pretende la creación de una zona libre comercio entre ambas zonas. A este respecto, es importante señalar que los aranceles medios que aplican EEUU y la UE a sus intercambios comerciales bilaterales son actualmente reducidos: del 3,5% y 5,2%, respectivamente. Pero estos aranceles medios esconden situaciones muy dispares según los productos. Además, ambas partes han manifestado su interés de mantener al margen del acuerdo algunos productos. Es importante saber cuáles son esos productos y en qué condiciones se aplican las excepciones. Junto a ello, el acuerdo también contempla una progresiva liberalización de los servicios y la convergencia normativa en numerosos ámbitos como el empleo, el medioambiente o las cuestiones sociales. Es importante, asimismo, conocer qué mecanismos han sido previstos para resolver los eventuales conflictos que puedan surgir entre las partes. Arrojar algo de luz sobre estas cuestiones y sobre el estado de las negociaciones y los próximos pasos son precisamente los objetivos del Tema del mes. Completan este número un interesante análisis sobre Turquía, la entrevista a Timoteo Pérez, Socio-Director de Ikei, responsable de los proyectos de empresa en América Latina y el estudio sobre la evolución de las exportaciones del sector agroalimentario, uno de los sectores con mayor proyección internacional de nuestra economía, entre otros artículos.

Aprovechamos la ocasión para desear a nuestros lectores un feliz año 2015, al tiempo que les agradecemos su confianza a lo largo de estos cerca de 15 años de Empresa Global ::

:: INTERNACIONAL ::

INFORME PAÍS

Turquía, un enlace privilegiado entre Europa y Asia

Situada entre Europa y Oriente Medio, la República de Turquía representa una economía emergente con un importante potencial de crecimiento. Su mercado registra un PIB per cápita que se sitúa alrededor de 15.767 dólares y ofrece oportunidades de inversión en diversos sectores de actividad.

Pag. 3

TEMA DEL MES

EEUU y la UE avanzan en su proyecto para crear el área comercial más grande del mundo

Las negociaciones para la liberalización del comercio y la inversión entre EEUU y la Unión Europea, áreas económicas que representan el 60% del PIB mundial, tienen como objetivo crear la mayor área comercial del mundo.

Pag. 8

OBSERVATORIO EXTERIOR

El sector agroalimentario español gana dinamismo en el exterior

Un destacado perfil exportador y una notable contribución positiva al saldo de la balanza comercial de España son sólo algunos de los atributos que caracterizan al sector agroalimentario español. Cada vez son más las empresas que emprenden una firme apuesta para llevar los productos agroalimentarios españoles a un creciente número de mercados.

Pag. 12

ESCUELA DE COMERCIO EXTERIOR

Adjudicación de proyectos de contratación pública en el seno de la Unión Europea

La contratación pública de productos, servicios y obras por la Unión Europea puede ser una vía de salida de la crisis de muchas de las pequeñas y medianas empresas que operan en Europa.

Pag. 17

:: EMPRESAS ::

EXPERIENCIAS DE INTERNACIONALIZACIÓN

Contar con socios locales es el primer paso en la andadura internacional

IKEI es una de las firmas españolas de Consultoría de Dirección y Análisis del Sector Público de mayor experiencia en su ámbito de actividad, con más de 35 años generando valor para sus clientes. Timoteo Pérez Martín es socio-director de IKEI y responsable de los proyectos ejecutados por esta empresa en América Latina.

Pag. 27

GESTIÓN DE RECURSOS HUMANOS

La promoción como recompensa del desempeño

Mantener la motivación en los empleados es fundamental para el éxito de la organización. Son muchas las vías existentes para ello y la promoción, el desarrollo de una carrera interna, es sin duda una de las más efectivas. Pero este no es tema ni superficial, ni fácil.

Pag. 32

GESTIÓN EMPRESARIAL

Situación actual del mercado de capital riesgo

El capital riesgo se presenta como una fuente de financiación empresarial alternativa a la tradicional financiación bancaria. El destino principal de la inversión de estas sociedades de capital riesgo son las pequeñas o medianas empresa (pymes), las cuales han sufrido en gran medida las importantes restricciones de crédito de los últimos años.

Pag. 36

ACTUALIDAD JURÍDICA-FISCAL

Nuevas competencias de la Junta de Accionistas

Pag. 39

:: FINANZAS ::

FINANZAS PERSONALES

La depreciación del euro podría ser insuficiente para apuntalar el crecimiento

Ante el actual contexto de deterioro cíclico en Europa, con tasas de crecimiento cercanas al 0% en los países núcleo y con la amenaza creciente de un escenario de deflación, existen algunas palancas que podrían incentivar el crecimiento.

Pag. 22

ESTRATEGIA GLOBAL

Emergentes no más

Mauro Guillén

Pag. 20

MERCADOS FINANCIEROS

Siglas para ampliar un balance

David Cano

Pag. 25

HOMO OECONOMICUS

Monopolios: Ideas para un año electoral

José Antonio Herce

Pag. 34

PASEO GLOBAL

Vitalidad empresarial 2015

Emilio Ontiveros

Pag. 41

Turquía, un enlace privilegiado entre Europa y Asia

Situada entre Europa y Oriente Medio, la República de Turquía representa una economía emergente con un importante potencial de crecimiento. Su mercado, superior a los 81 millones de habitantes, registra un PIB per cápita que se sitúa alrededor de 15.767 dólares y ofrece oportunidades de inversión en diversos sectores de actividad. Entre los sectores estratégicos se encuentra el energético, infraestructuras, TIC, financiero, logística y transportes, con una fuerte dependencia del capital extranjero. Existe una acusada desigualdad territorial, con una región occidental más próspera; ello, junto con la inestabilidad social y política derivada de la cuestión kurda, constituye las principales debilidades a tener en cuenta por las empresas interesadas en hacer negocios en este país.

Pablo Aumente

Turquía se configura bajo la forma de una República parlamentaria democrática, cuya presidencia recae en Recep Tayyip Erdogan desde agosto de 2014, tras ser elegido en las primeras elecciones presidenciales directas, y después de haber ocupado el cargo de primer ministro y asumir el liderazgo del partido islamista Partido de la Justicia y el Desarrollo (AKP) durante doce años. Hasta ahora, la constitución otorgaba al jefe de Estado un carácter representativo y poderes limitados, pero desde su llegada a la presidencia, Erdogan ha reiterado su intención de ampliar las atribuciones del cargo. Asimismo, ha nombrado primer ministro a Ahmet Davutogh, antiguo titular de Exteriores y elegido líder del AKP.

La fragmentación dentro de los principales partidos de la oposición –el Partido Republicano del Pueblo (CHP) y el Partido de Acción Nacionalista (MHP)–, unida a la dureza del actual presidente en la gestión de los asuntos, constituyen los principales focos de inestabilidad política. A ello se une la negativa del gobierno turco de intervenir en la batalla kurda contra la expansión del Estado Islámico en Kobani (frontera con Siria), que ha provocado protestas, con acusaciones de apoyo al avance extremista y la puesta en riesgo de la seguridad del país.

En el plano internacional, la inestabilidad en Oriente Medio ha interferido en los esfuerzos de Turquía para afirmarse como potencia regional y reforzar los vínculos con Siria, que han empeorado tras el apoyo turco a las fuerzas de la oposición, lo que también afecta a las relaciones con aliados de Siria como Irán y Rusia, principales proveedores de gas y petróleo de Turquía; Egipto, Israel e Irak. Las relaciones con EEUU se han visto perjudicadas por la confrontación entre Turquía e Israel, y por el apoyo turco al Gobierno Regional de Kurdistán (KRG) de la región autónoma kurda de Irak. Por otra parte, la adhesión de Turquía como miembro de pleno derecho de la UE sigue siendo una cuestión cuya materialización no se vislumbra a corto plazo.

Distrito financiero de Estambul. iStock/Thinkstock.

Evolución de la economía turca

La inversión pública y el consumo privado dieron soporte al crecimiento de la economía turca en 2013, cuyo

Nombre oficial:

República de Turquía

Superficie: 783.562 km²

Capital: Ankara

Situación geográfica: Suroeste de Asia y sudeste de Europa, bordeando el Mar Negro, entre Bulgaria y Georgia; y bañando el Mar Egeo y el Mar Mediterráneo, entre Grecia y Siria.

Clima: Templado. Veranos calurosos y secos, inviernos suaves y húmedos. Más extremo en el interior.

Divisiones Administrativas: 81 provincias: Adana, Adiyaman, Afyonkarahisar, Agri, Aksaray, Amasya, Ankara, Antalya, Ardahan, Artvin, Aydin, Balikesir, Bartin, Batman, Bayburt, Bilecik, Bingol, Bitlis, Bolu, Burdur, Bursa, Canakkale, Cankiri, Corum, Denizli, Diyarbakir, Duzce, Edirne, Elazig, Erzincan, Erzurum, Eskisehir, Estambul Gaziantep, Giresun, Gumushane, Hakkari, Hatay, Igdir, Isparta, Izmir (Smyrna), Kahramanmaras, Karabuk, Karaman, Kars, Kastamonu, Kayseri, Kilis, Kirikkale, Kirklareli, Kirsehir, Kocaeli, Konya, Kutahya, Malatya, Manisa, Mardin, Mersin, Mugla, Mus, Nevsehir, Nigde, Ordu, Osmaniye, Rize, Sakarya, Samsun, Sanliurfa, Siirt, Sinop, Sirnak, Sivas, Tekirdag, Tokat, Trabzon (Trebizond), Tunceli, Usak, Van, Yalova, Yozgat y Zonguldak.

Población: 81.619.392 (est. julio 2014)

Esperanza de vida: 73,29 años

Sistema político: República parlamentaria democrática

Idiomas: Turco (oficial), kurdo y otras lenguas minoritarias

Moneda: Lira turca (TRY)

Fuente: *The World Factbook*.

PRINCIPALES INDICADORES MACROECONÓMICOS

	2010	2011	2012	2013	2014 (p)	2015 (p)
Crecimiento real del PIB (%)	9,3	8,8	2,1	4,1	3,0	3,7
Inflación anual (final periodo; %)	6,4	10,4	6,2	7,4	9,1	7,2
Tasa de desempleo (promedio; %)	11,2	9,1	8,5	9,1	9,4	9,5
Balanza por c.c. (miles mill. US$)	-45,4	75,1	-48,5	-65,1	-47,6	-49,9
Saldo presupuestario (% PIB)	-3,6	-1,4	-2,1	-1,2	-2,5	-2,7
Deuda Pública Neta (% PIB)	43,1	40,0	37,5	37,4	36,4	35,5

p: previsión

Fuente: *Economist Intelligence Unit*.

incremento del PIB se situó en el 4,1% (frente al 2,1% de un año antes). No obstante, en 2014 se ha observado una ralentización de la actividad económica, debido a la contracción de la demanda doméstica como consecuencia del endurecimiento de la política monetaria así como de la depreciación de la lira. Las estimaciones de *Economist Intelligence Unit* (EIU) sitúan el cierre del ejercicio con un crecimiento del PIB en torno al 3%. Asimismo, la depreciación de la lira puede tener continuidad en 2015, lo que favorecerá la competitividad a través del precio de las exportaciones turcas. El crecimiento del PIB en este ejercicio podría situarse en torno al 3,7%, aunque existen riesgos de que no se alcance dicha expansión ante las tensiones geopolíticas que pueden afectar a los niveles de confianza de consumidores e inversores.

En materia de precios, la tasa de inflación se situó en el 7,4% al cierre de 2013, si bien podría concluir el ejercicio de 2014 en el 9,1%, situándose por encima del objetivo del 5% fijado por el Banco Central turco, según las estimaciones de EIU. El alza en los precios vendría impulsada en buena medida por la depreciación de la lira turca. Sin embargo, a más largo plazo, la mayor estabilidad de la divisa, junto con las expectativas de crecimiento gradual de la demanda interna, pueden llevar la tasa de inflación a niveles mucho más reducidos.

La tasa de desempleo, por su parte, se redujo desde el 11,2% en 2010 hasta el 8,5% en 2012, debido al buen ritmo de crecimiento que experimentó la economía turca en ese periodo. No obstante, más recientemente la tasa de desempleo ha aumentado impulsada por el paro juvenil. Las estimaciones de EIU apuntan a que dicha tasa podrá situarse en el 9,4% en 2014 y se mantendría en este nivel durante el 2015.

En el ámbito de las finanzas públicas, hasta ahora el Gobierno ha tratado de mantener una política fiscal restrictiva, aunque podría verse obligado a relajarla para hacer frente a la ralentización del crecimiento económico. Asimismo, el gasto público es impulsado por la agenda electoral (elecciones presidenciales en 2014 y parlamentarias de 2015). Con todo ello, EIU estima que el déficit público podrá situarse en torno al 2,5% - 3% del PIB en 2014-2015 (frente al 1,2% de 2013). No obstante, con el posterior dinamismo económico previsto, el déficit podría volver al 2% del PIB en 2016-2019.

La deuda pública ha seguido una tendencia decreciente desde 2009, para situarse en el 37,4% del PIB en 2013, favorecida por unas condiciones de mercado adecuadas para la venta de activos públicos. Esta tendencia podría continuar en los próximos ejercicios apoyada por el crecimiento de la actividad económica.

En relación con el sector exterior, el déficit por cuenta corriente representó el 7,9% del PIB en 2013.

Una tasa que podría caer hasta el 6% en 2014 debido a la reducción de la demanda interna (subida de los tipos de interés y depreciación de la lira), según las estimaciones de EIU. Si bien, las previsiones apuntan a que, aunque la demanda interna se recupere en los próximos ejercicios, el déficit por cuenta corriente se mantendrá en niveles próximos al 6-6,5%, contrarrestado por la bajada de los precios del petróleo y el crecimiento de las exportaciones.

Relaciones económicas hispano-turcas

La balanza comercial hispano-turca arrojó un saldo positivo para España de 722,1 millones de euros durante los diez primeros meses de 2014, manteniéndose la posición de superávit vigente en el último lustro.

Las exportaciones españolas de mercancías a Turquía se situaron en 4.022 millones de euros en el mencionado periodo. Las principales partidas objeto de exportación en ese periodo fueron las siguientes: vehículos automóviles y tractores (20,14% del total); materias plásticas y sus manufacturas (8,18%); máquinas y aparatos mecánicos (8,04%); y fundición de hierro y acero (6,36%).

En sentido inverso, las importaciones españolas procedentes de Turquía alcanzaron los 3.300 millones de euros, lideradas por el rubro de prendas de vestir, no de punto, la principal partida importada, representativa del 18,63% del total de compras al mercado turco durante ese año. Le siguen, por su importancia relativa, las prendas de vestir, de punto (16,20%); los vehículos automóviles y tractores (14,82%); y las máquinas y aparatos mecánicos (7,38%).

Respecto a la inversión directa de España en Turquía, el flujo de inversión bruta en operaciones no «etve» (de tenencia de valores) se situó en los 56,17 millones de euros durante los nueves primeros meses de 2014, cifra muy alejada de los 452,9 millones de euros registrados durante el ejercicio 2013 (y más aún de los 4.589 millones de euros registrados en 2011). En torno al 30% del total de esa inversión se destinó a la industria del papel. El comercio al por menor excepto vehículos a motor (27,02%) y los seguros reaseguros y fondos de pensiones (excepto Seguridad Social) (26,02%) fueron otras de las principales actividades destinatarias de dicha inversión española en el mercado turco.

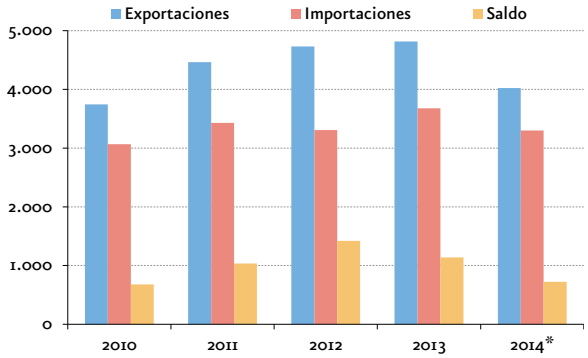
En sentido inverso, el flujo de inversión directa turca en España se situó en 2,4 millones de euros durante los tres primeros trimestres de 2014, por debajo de los 32 millones de euros registrados para el conjunto de 2013. Casi la mitad de esta inversión (41,76%) se destinó a comercio mayorista e intermediario (excepto vehículos a motor). Otros sectores de inversión de empresas turcas en nuestro país han sido el metalúrgico y la fabricación de productos de hierro y acero (33,11%), junto con los servicios financieros (excepto seguros y fondos de pensiones) (13,59%).

Entorno de negocios en Turquía

El entorno de negocios de Turquía presenta un clima, en general, aceptable (calificación «A4», según Coface), favorecido por la existencia de un sector pri-

Balanza comercial hispano-turca

(millones de euros)



* Datos provisionales hasta octubre de 2014.

Fuente: *Afi a partir de Datacomex.*

«RATING» DEUDA SOBERANA - LARGO PLAZO

Calificación - diciembre 2014	Moody's	S & P
Turquía	Baa3	BB+u
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

vado dinámico, un sistema bancario robusto y la disponibilidad de mano de obra abundante y cualificada.

Nos encontramos ante la septuagésima economía más libre del mundo, según el *Index of Economic Freedom* 2014 elaborado por *Heritage Foundation*. No obstante, hay que apuntar que a pesar de que los derechos de propiedad son generalmente aplicados, los tribunales actúan con lentitud e ineficiencias, sobre todo en las disputas comerciales; y el proceso de privatización del sistema financiero sigue siendo lento. A ello hay que añadir la necesidad de una reforma institucional más profunda que garantice la implantación de un Estado de Derecho firme y la aplicación de las medidas contra la corrupción adoptadas por el Gobierno para consolidar su transición hacia una economía más basada en el mercado.

Turquía se configura asimismo como la quincuagésimo quinta economía (entre un total de 189) con una regulación empresarial más favorable a la realización de negocios, de acuerdo con la clasificación del *Doing Business 2015*, del Banco Mundial. Desde el punto de vista de las empresas locales, las mejores condiciones que ofrece el entorno empresarial del país se refieren a la protección de los inversores y al cumplimiento de contratos. El ámbito en el que se ha registrado un avance cualitativo más importante en el último año es precisamente el de la protección de los inversores, situando a Turquía por encima de la media de los países de la OCDE.

Oportunidades de negocio para la empresa española

El mercado turco es considerado como prioritario por la Administración comercial española, dado su posicionamiento como décimo principal destino de las exportaciones de España (tercero, si se consideran sólo los países de fuera de la Unión Europea), así como por su posicionamiento geográfico (acceso a Oriente Medio y Asia Central) y su estabilidad y crecimiento económicos, entre otros aspectos.

Con la finalidad de promover y consolidar la presencia española en Turquía, y aprovechar, entre otros, el proceso de privatizaciones y la ejecución de proyectos bajo el esquema de asociación público – privada, desde la Secretaría de Estado de Comercio se ha configurado un Plan Integral de Desarrollo de Mercado (estrategia 2014) para Turquía.

En cuanto al interés desde la óptica de las exportaciones, las oportunidades comerciales que son susceptibles de ser explotadas por las empresas españolas se encuentran en un amplio abanico de sectores de actividad, entre los que destacan: equipos para el sector energético, material ferroviario, servicios de consultoría e ingeniería, telecomunicaciones y tecnología, maquinaria para la industria alimentaria, maquinaría textil y textiles para el hogar, equipamiento hotelero, subcontratación industrial, máquinas – herramienta, equipamiento urbano, apartaos eléctricos y electrónica industrial.

En materia de inversión, el espectro de oportunidades es variado. Entre los principales objetivos del Gobierno turco para 2023 figura situar a Turquía entre las diez mayores economías del mundo, para lo cual han de acometerse importantes inversiones para el desarrollo y modernización de infraestructuras (se destinarán 10.000 millones de euros hasta el año 2023). Con ello, las empresas constructoras y de ingeniería españolas pueden encontrar atractivas oportunidades de inversión en el sector de infraestructuras, particularmente en la construcción de líneas férreas. Otra de las oportunidades de inversión que ofrece Turquía a las empresas extranjeras es la construcción de complejos hospitalarios bajo el formato de colaboración público-privada (programa del Ministerio de Sanidad turco). Asimismo, destaca el gran potencial existente en el sector energético, tanto en lo que se refiere a las energías convencionales (petróleo, gas, generación y distribución de energía hidroeléctrica) como las renovables, debido principalmente al proceso de privatización de las redes eléctricas del país, y a la apremiante necesidad de ampliar la red de gasoductos, dada la elevada dependencia

de los hidrocarburos. Por último, destacan las oportunidades de inversión en los sectores agroindustrial, turismo y, sobre todo, en la industria auxiliar de automoción. No hay que olvidar que Turquía es uno de los grandes fabricantes internacionales de automóviles y otros vehículos.

En definitiva, Turquía se configura como un país que ofrece atractivas oportunidades de negocio, tanto en su mercado interno, como de acceso a otros mercados (Europa, Eurasia, Oriente Próximo y África del Norte). El país ocupa una posición privilegiada, constituyendo un punto de enlace geográfico y cultural entre Europa y Asia. Por otro lado, estamos ante un mercado de gran dimensión (con más de 81 millones de consumidores), con abundante población joven (la mitad de la población es menor de 29 años) y con perspectivas favorables de evolución de su renta per cápita, apoyándose en las buenas expectativas de crecimiento que presenta la economía turca. Además, la existencia de un Acuerdo de Unión Aduanera con la UE, y de un Convenio para evitar la doble imposición entre España y Turquía, constituyen factores facilitadores de los flujos comerciales y de inversión de las empresas españolas hacia este mercado ::

PRINCIPALES CAPÍTULOS EXPORTADOS POR ESPAÑA A TURQUÍA (2014*)

Cap.	Productos	Miles euros	% Total
87	vehículos automóviles; tractores	810.255,56	20,14
39	mat. plásticas; sus manufactu.	328.986,55	8,18
84	máquinas y aparatos mecánicos	323.440,60	8,04
72	fundición, hierro y acero	255.992,15	6,36
27	combustibles, aceites minerales	254.473,75	6,33
74	cobre y sus manufacturas	232.626,40	5,78
85	aparatos y material eléctricos	203.869,80	5,07
88	aeronaves y vehículos espaciales	142.303,30	3,54
29	productos químicos orgánicos	124.180,92	3,09
62	prendas de vestir, no de punto	123.438,47	3,07
	Subtotal	2.799.567,51	69,60
	Total exportaciones	**4.022.338,72**	**100,00**

*Datos hasta octubre de 2014.
Fuente: *ESTACOM y Afi*.

PRINCIPALES CAPÍTULOS IMPORTADOS POR ESPAÑA DESDE TURQUÍA (2014*)

Cap.	Productos	Miles euros	% Total
62	prendas de vestir, no de punto	614.898,97	18,63
61	prendas de vestir, de punto	534.504,24	16,20
87	vehículos automóviles; tractores	489.198,12	14,82
84	máquinas y aparatos mecánicos	243.691,46	7,38
27	combustibles, aceites mineral.	168.504,39	5,11
85	aparatos y material eléctricos	156.260,36	4,73
72	fundición, hierro y acero	113.799,81	3,45
39	mat. plásticas; sus manufactu.	81.477,54	2,47
40	caucho y sus manufacturas	73.767,37	2,24
52	algodón	56.391,89	1,71
	Subtotal	2.532.494,14	76,74
	Total importaciones	**3.300.186,72**	**100,00**

*Datos hasta octubre de 2014.
Fuente: *ESTACOM y Afi*.

EEUU y la UE avanzan en su proyecto para crear el área comercial más grande del mundo

Las negociaciones para la liberalización del comercio y la inversión entre EEUU y la Unión Europea, áreas económicas que representan el 60% del PIB mundial, tienen como objetivo crear la mayor área comercial del mundo. No obstante, las diferencias en cuanto a los estándares en materia de protección al consumidor y seguridad alimentaria han resultado ser unas de las barreras no arancelarias más complicadas de consensuar. Por otro lado, existen dificultades a la hora de establecer en el tratado cómo resolver los conflictos entre inversores extranjeros y los Estados receptores de inversión. Definir esta cuestión es necesaria para estimular los flujos de inversión entre las partes firmantes.

Paula de la Vega

Estados Unidos y la Unión Europea llevan más de año y medio negociando para alcanzar un acuerdo con el objetivo de crear un área de libre comercio. Dicho acuerdo, denominado Alianza Transatlántica *para el Comercio y la Inversión (Transatlantic Trade and Investment Partnership* – TTIP por sus siglas en inglés) tiene por objeto eliminar las barreras arancelarias y no arancelarias, la simplificación de los trámites burocráticos y la armonización de los estándares y las regulaciones relacionadas con la protección sanitaria, laboral y medioambiental.

La importancia de la TIPP radica en que las dos economías involucradas, UE y EEUU, cuyas transacciones en conjunto superan los 2.000 millones de euros diarios, crearían la mayor zona de libre comercio del mundo, representativa del 60% del PIB mundial. No obstante, las principales trabas que condicionan esa integración comercial de los mercados estadounidense y europeo vienen dadas tres grandes aspectos: acceso al mercado; cuestiones reglamentarias y barreras no arancelarias; y normas. Destacan las barreras no arancelarias sobre las arancelarias porque los aranceles entre ambos bloques son ya relativamente moderados. Entre las barreras no arancelarias encontramos procedimientos administrativos, estándares de seguridad e higiene, medidas sanitarias y fitosanitarias, especificaciones técnicas, entre otras.

[iStock]/Thinkstock.

¿En qué etapa se encuentran las negociaciones?

Desde que se produjo la primera ronda de negociaciones en julio de 2013, cada tres meses han tenido lugar nuevas reuniones centradas en tratar de acordar reducciones o eliminaciones de estas barreras no arancelarias que encarecen y dificultan el desarrollo de los negocios entre ambas partes, al tiempo que suponen

TESORERÍA EMPRESAS

SI SU EMPRESA FUNCIONA COMO UN RELOJ, OBTENGA MÁS RENDIMIENTO

RENTABILIDAD PARA SUS PUNTAS DE TESORERÍA CON DISPONIBILIDAD INMEDIATA

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

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

Unicaja

medidas consideradas como necesarias para proteger el bienestar de los consumidores nacionales por cada una de las partes. Con la última ronda celebrada en septiembre de 2014 en Washington D.C, los negociadores han concluido una primera fase en la que cada parte ha expuesto sus objetivos, definiendo de forma precisa el contenido deseado de las regulaciones y normas técnicas que afectan a las áreas farmacéutica, automovilística, cosmética y productos químicos, entre otras.

Así, por ejemplo los reguladores ya cooperan en propuestas en el ámbito de los productos farmacéuticos, que establecen, con el fin de evitar duplicidades innecesarias, un reconocimiento recíproco de las inspecciones realizadas para comprobar si las plantas de producción se adecuan a las prácticas correctas de fabricación. Otra cuestión tratada ha sido la liberalización del acceso a los servicios en cada mercado, buscando un trato igual para empresas proveedoras privadas extranjeras y nacionales en sectores como el de telecomunicaciones, energía, transporte y distribución. En este rubro han quedado excluidas las negociaciones sobre la liberalización de los servicios públicos cuya regulación y provisión será decisión de cada Estado. Asimismo, ambas partes han confirmado la necesidad de priorizar en el acuerdo el apoyo a la pequeña y mediana empresa (pyme), pues actualmente es la unidad económica que mayor esfuerzo realiza a la hora de vender productos en otros mercados. Éstas serían las más beneficiadas porque muchas de ellas hoy en día no pueden hacer frente a los costes que supone, por ejemplo, el cumplimiento de dos legislaciones diferentes, la del mercado de origen y la de destino de sus exportaciones.

Si bien cada parte ha definido sus objetivos, para llegar al acuerdo definitivo todavía deberán reconciliar las posiciones, que en algunos aspectos se encuentran aún alejadas. Como las negociaciones han perseguido la armonización de las regulaciones europeas y estadounidenses, fundamentalmente en materia de seguridad sanitaria, laboral y medioambiental, algunos colectivos europeos temen que los niveles de protección actuales en Europa puedan verse afectados. Uno de los que más preocupación muestra es el sector agroalimentario europeo: actualmente, la UE y EEUU aplican diferentes reglas a la importación de este tipo de productos, y las reglas europeas impiden la entrada de ciertos productos como la carne tratada con hormonas, que no puede comercializarse en Europa por la regla «de precaución», que solo permite la entrada de aquellos productos que demuestren no ser nocivos para la salud humana. Por su parte, el criterio de «riesgo científico» aplicado en EEUU solo impide la comercialización de un producto si se demuestra la existencia de algún riesgo para la salud humana. Hasta hace poco, no se descartaba la posibilidad de que la legislación europea comenzase a aplicar el criterio utilizado en EEUU. Sin embargo, la Comisión Europea ha asegurado que el TIPP no supondrá la rebaja de los estándares en materia de calidad, de protección del consumidor, medio ambiente ni de cualquiera de los valores que se encuentren reflejados en la legislación europea.

En este sentido, uno de los sectores europeos más beneficiados por la armonización de los estándares sería el hortofrutícola, ya que las exportaciones se encarecen especialmente por este tipo de barreras. En el caso de España, hay que indicar que existen más de 1.500 empresas exportadoras y que EEUU es el principal destino de nuestras exportaciones hortofrutícolas fuera de la UE. Por ello, una armonización regulatoria tendría un impacto muy positivo en las ventas exteriores del sector en España, que ya representan un 48% de su producción total. También en el caso de otros productos agroalimentarios españoles como el aceite de oliva, el vino y las aceitunas, que siguen teniendo dificultades para acceder al mercado estadounidense debido a las normas de etiquetado y sanitarias, teniendo que someterse a costosos procesos de inspección.

Asimismo, el sector europeo automovilístico sería otro de los grandes beneficiados. Las normativas de la UE y EEUU referentes a la seguridad de los vehículos conllevan requisitos diferentes, aunque similares en cuanto al nivel de seguridad, en materia de alumbrado, frenos, dirección o cinturones. Sin embargo, reconocer

TESORERÍA EMPRESAS

SI SU EMPRESA FUNCIONA COMO UN RELOJ, OBTENGA MÁS RENDIMIENTO

RENTABILIDAD PARA SUS PUNTAS DE TESORERÍA CON DISPONIBILIDAD INMEDIATA

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

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

Unicaja

¿EN QUÉ PROCESO ESTÁN LAS NEGOCIACIONES?

Propuestas en curso de negociación

- Armonización de regulaciones y normas técnicas (sector farmacéutico, cosmético, automovilístico…)
- Acceso empresas extranjeras a servicios privados (telecomunicaciones, energía…)
- Priorización del apoyo a la pyme

Propuestas pendientes de definición

- Inclusión del ISDS
- Procesos de licitación pública en EEUU: «Buy American»

Fuente: *Afi*.

formalmente como equivalentes dichas normativas, supondría un impulso a la venta tanto de coches como de componentes de automoción europeos en el mercado norteamericano.

¿Qué negociarán en las próximas rondas?

La octava ronda de negociaciones se celebrará en el mes de febrero en Bruselas. El objetivo de la Comisión Europea es que en 2015 se produzcan avances significativos en el acercamiento de posturas entre las dos partes, de cara a la consecución del acuerdo.

Para ello, los negociadores tratarán de acercar distancias en áreas conflictivas en las que hasta ahora han avanzado con lentitud, como por ejemplo el hecho de ofrecer a los inversores la posibilidad de acudir a un sistema de arbitraje internacional para solucionar posibles conflictos con los Estados, esquema apoyado por ambas partes pero con mayores condiciones por la parte europea para evitar que los inversores recurran al sistema de arbitraje de manera excesiva.

Mecanismo de resolución de conflictos entre inversores y Estados

Un inversor extranjero puede tener que hacer frente a problemas que no son resueltos al amparo del ordenamiento jurídico nacional, entre los que se encuentran cambios en el marco regulatorio que pudiesen afectar a su actividad, así como expropiaciones, revocación de licencias, o el trato discriminatorio en comparación con el recibido por un inversor local. En este contexto, el mecanismo de resolución de conflictos entre inversores y el Estado (*Investor-State Dispute Settlement-ISDS*) es un mecanismo que proporciona mayor protección al inversor, en la medida en que le ofrece la posibilidad de acudir a un tribunal internacional si considera que determinadas acciones llevadas a cabo por el gobierno del país destinatario de su inversión contradicen las estipulaciones de los acuerdos de libre comercio o de inversiones establecidos entre dicho país y el de origen del inversor. Esta posibilidad podría ser beneficiosa por ejemplo para las pymes, en tanto que es una solución más económica que el recurso a procedimientos judiciales, más lentos, en los tribunales nacionales.

Si bien la inclusión del ISDS en el acuerdo entre la UE y EEUU favorecería los flujos de inversión bilaterales, algunos países miembros no lo acogen con tanto entusiasmo por las implicaciones que puede tener en la aplicación de sus legislaciones nacionales. Esto se debe a que la mayoría de los tratados de inversión de los miembros de la UE-28 que han incluido disposiciones a grandes rasgos similares sobre el ISDS, han ido acompañados de un aumento de las demandas de inversores extranjeros contra los Estados. Así, desde la década de 1950, los Estados miembros de la UE han celebrado más de 1.400 convenios bilaterales de inversión (CBI) con gran número de terceros países que incluyen este tipo de instrumento; en 2007, el número de demandas en un solo año ascendió a 2.500. El problema radica en que los tratados de libre comercio, como el TTIP, no establecen criterios de interpretación claros ni excepciones delimitadas, por lo que no se reducen las posibilidades de que un inversor realice una demanda. En el caso del tratado con EEUU, dado que este país tiene una legislación menos restrictiva en materia de protección social y medioambiental, algunos miembros europeos temen que inversores estadounidenses puedan utilizar el mecanismo en el caso de que la regulación nacional relativa a la protección del consumidor, a aspectos laborales o medioambientales, interfiera en la actividad que éstos realizan en el país europeo. Con todo, es necesario un consenso en el seno de la Unión Europea, pues países como Francia han anunciado que no ratificarán el

TESORERÍA EMPRESAS

SI SU EMPRESA FUNCIONA COMO UN RELOJ, OBTENGA MÁS RENDIMIENTO

RENTABILIDAD PARA SUS PUNTAS DE TESORERÍA CON DISPONIBILIDAD INMEDIATA

DEPÓSITO ÁGIL

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

UNIFOND DINERO, FI

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

Unicaja

Acuerdo si incluye el ISDS. A este respecto, Ignacio García-Bercero, representante europeo en las negociaciones del TTIP, ha asegurado que en el caso de que finalmente sea incluido el ISDS, ningún tribunal de arbitraje podrá interferir en los procesos de jurisdicción nacional.

No obstante, que el ISDS se incluya o no en el TIPP depende de que el mecanismo cumpla una serie de condiciones, que buscan garantizar: i) la definición precisa de los estándares de cada Estado miembro con los que deberá estar conforme el procedimiento de arbitraje para evitar que medidas legislativas legítimas sean cuestionadas, y ii) una mayor transparencia del proceso de arbitraje. La inclusión o no del mecanismo de protección a inversores, por tanto, solo podrá decidirse en una fase más avanzada de las negociaciones, una vez que los Estados miembros de la UE lancen su propuesta definitiva sobre sus condiciones.

Procesos de licitación pública en Estados Unidos

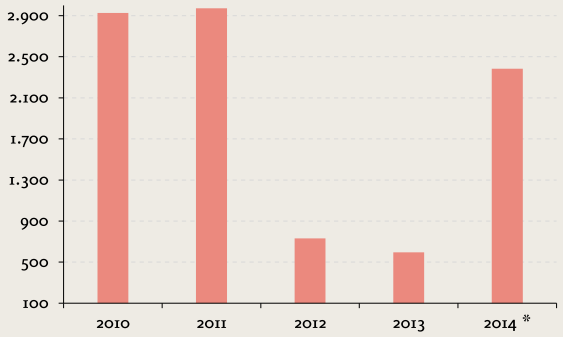
Por último, entre los aspectos más críticos del TTIP y todavía pendiente de discutir en próximas rondas conviene hacer referencia a los procesos de licitación pública en Estados Unidos. Este país cuenta con una normativa, la *Buy American Act* de 1933, que da prioridad a los bienes fabricados en su territorio en los procesos de adquisiciones públicas. La ley establece que el gobierno federal antepondrá la compra de bienes producidos en Estados Unidos en los siguientes supuestos: i) si el producto nacional no supera en un determinado porcentaje el coste del extranjero; ii) si este producto no escasea en el mercado estadounidense; y iii) si el producto extranjero no es un bien único o si el hecho de que no se contrate no afecta al interés público.

Este tipo de legislación no existe en Europa, donde tanto empresas europeas como estadounidenses pueden participar en los procesos de compras públicas (licitaciones) sin estar sujetas a requisitos de contenido de productos europeos. Por ello, en el marco de las negociaciones del TTIP, la UE busca resolver esta importante barrera regulatoria para que las empresas europeas que participan en licitaciones promovidas por la administración estadounidense no tengan que someterse a las restricciones de origen de los productos suministrados. Una barrera que está además afectando notablemente a las empresas españolas de sectores como el de infraestructuras de transporte (aeropuertos, ferrocarril y metro) ::

Inversión extranjera directa entre la UE y EEUU

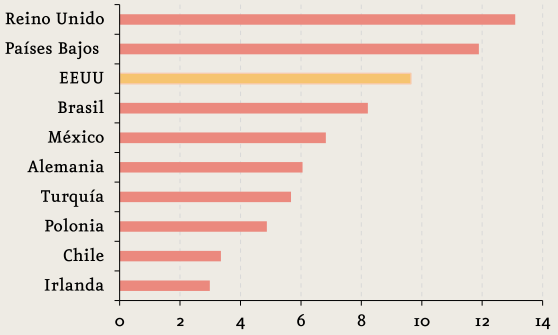
EEUU es el principal destino fuera de la Europa no comunitaria de la inversión del bloque comunitario: en 2012, el 37% de la inversión de la UE en el exterior tuvo como destino el mercado estadounidense y en 2013 dicha inversión aumentó un 153% respecto al año anterior. En sentido inverso, la inversión estadounidense en la Unión Europea representó un 39% del total de inversión recibido en la UE en 2012, y un año más tarde su valor se triplicó.

IED española en EEUU
(millones de euros)



* Datos de enero a junio.
Fuente: *Afi, a partir de DataComex.*

IED española en el exterior 2010 - 2014*
(% del total de las inversiones españolas en el extranjero)



* Datos acumulados, hasta junio de 2014.
Fuente: *Afi, a partir de DataComex.*

TESORERÍA EMPRESAS

SI SU EMPRESA FUNCIONA COMO UN RELOJ, OBTENGA MÁS RENDIMIENTO

RENTABILIDAD PARA SUS PUNTAS DE TESORERÍA CON DISPONIBILIDAD INMEDIATA

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

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

Unicaja

El sector agroalimentario español gana dinamismo en el exterior

Un destacado perfil exportador y una notable contribución positiva al saldo de la balanza comercial de España son sólo algunos de los atributos que caracterizan al sector agroalimentario español. Cada vez son más las empresas que emprenden una firme apuesta para llevar los productos agroalimentarios españoles a un creciente número de mercados, haciendo frente a incidencias como el veto ruso y, sobre todo, respondiendo a nuevos retos.

Ana Domínguez

El agroalimentario es un sector tradicionalmente muy vinculado a la actividad internacional, principalmente en lo que se refiere a productos cárnicos, de pesca y acuicultura, frutas y hortalizas, aceite de oliva y vino. Es también uno de los sectores que más ha contribuido al avance de las exportaciones españolas en años recientes. Las ventas al exterior de productos alimentarios (incluyendo bebidas) representan más de un 15% de las exportaciones totales. Asimismo, más del 25% de la producción de la industria de alimentación y bebidas se destina hoy al mercado internacional, mientras que quince años atrás dicho porcentaje apenas superaba el 15%. Con esta evolución, las previsiones de la industria sostienen que en el año 2020 la cuota de exportación podría superar el 35%, como recoge el «Informe de Exportaciones de la Industria de la Alimentación y Bebidas 2013: Análisis a medio y largo plazo», publicado por la Federación Española de Industrias de la Alimentación y Bebidas (FIAB).

Se trata además de un sector exportador neto, cuyo superávit comercial se ha venido incrementando en los últimos siete años, y es por lo tanto

[iStock/Thinkstock.]

uno de los mayores agentes compensadores del déficit comercial de la economía española.

La industria alimentaria de nuestro país es la principal proveedora de los mercados portugués, mexicano y filipino. En global, España es el sexto mayor exportador de la Unión Europea, situándose sólo por detrás de Alemania, Francia, Italia, Países Bajos y Bélgica. Si bien, en términos de crecimiento (tasa media de crecimiento) registra-

SEGUROS PARA EMPRESAS
CUBRA CASI TODOS SUS IMPREVISTOS
¿Quién no ha derramado alguna vez el café sobre la mesa?
Pormenores como ese serán lo único por lo que tendrá que preocuparse desde ahora, porque Unicaja le ofrece una amplia gama de Seguros para Empresas que cubren los posibles imprevistos que pueden sucederle en el desarrollo de su actividad profesional.
• SEGUROS DE DAÑOS
• SEGUROS PERSONALES
• SEGUROS DE RESPONSABILIDAD CIVIL
• SEGUROS DE CRÉDITO
Unicaja

INTERNACIONALIZACIÓN SECTOR AGROALIMENTARIO - LÍNEAS ESTRATÉGICAS	
Ejes	**Objetivos**
Coordinación	• Mejorar la coordinación y colaboración entre los Departamentos Ministeriales • Mejorar la coordinación y colaboración con las CCAA • Mejorar la coordinación y colaboración con las organizaciones y asociaciones sectoriales • Simplificar trámites administrativos y mejorar los servicios
Información y formación	• Impulsar la formación especializada en internacionalización • Facilitar el acceso a la gestión electrónica • Mejorar el conocimiento sobre el grado de internacionalización de las empresas agroalimentarias • Mejorar el conocimiento sobre los mercados exteriores
Apoyo a la exportación y a la implantación en el exterior	• Potenciar y mejorar la coordinación en el ámbito de la promoción exterior • Definición de estrategias de actuación • Mejorar la disponibilidad de recursos económicos para la inversión y los riesgos financieros • Apoyo a la presencia y adjudicación de licitaciones internacionales • Incrementar la base exportadora • Incrementar la capacidad exportadora
Apertura de mercados	• Eliminación de barreras arancelarias y no arancelarias • Defensa ante prácticas comerciales desleales • Defensa de los derechos de propiedad intelectual • Acuerdos con países terceros

Fuente: *MAGRAMA*.

do en la última década y en los últimos cinco años, el desempeño español es superior al de otros países comunitarios, de tal forma que en este aspecto se coloca sólo por detrás de Alemania.

Mayor valor añadido

La industria española de alimentación y bebidas también ha venido ganando cuota de mercado en términos de valor añadido, lo que es reflejo de su ventaja comparativa. Además, hay que tener en cuenta que su peso en el conjunto de ventas al exterior de España es mayor en términos de valor añadido que en valor de producción bruta, de tal forma que la contribución de las exportaciones de la industria agroalimentaria a la generación de valor es mayor que la que nos ofrecen los datos de ventas exteriores.

Por otra parte, el componente de valor añadido español en los bienes agroalimentarios vendidos al exterior supera el 80% según publica la FIAB a partir de estadísticas de la OCDE. De ahí que también sea elevada la relevancia de este sector de actividad en cuanto a la capacidad de generación de puestos de trabajo en España, tanto directos como indirectos. Así, en el sistema agroalimentario, que integra tanto al sector primario, como industrial y a los servicios de transporte y distribución asociados, se contabilizan más de 2,3 millones de empleos.

Además, las exportaciones de la industria de alimentación y bebidas están generando efectos positivos en la actividad de otros sectores, incluidas otras industrias, servicios, e incluso en el sector de la construcción. Los segundos, los servicios, tienen una contribución relativamente más destacada (cercana al 38% en valor añadido), lo que denota un mayor nivel de sofisticación de dichas exportaciones.

El grado de integración en las cadenas de producción globales es también alto. Las exportaciones españolas de alimentos incorporan en torno a un 17,6% de contenido importado, situando a España entre los cinco países líderes en cuanto al peso de las importaciones en sus ventas al exterior. Tal porcentaje es superior a la media mundial (12,2%), aunque inferior al del total de la economía española, que se sitúa en el 21%.

Buen desempeño en 2014

En cuanto a las empresas españolas que exportaron productos agroalimentarios (incluyendo productos hortofrutícolas, plantas vivas y productos

de floricultura, tabaco, animales vivos y sus productos, productos cárnicos, pescados y marisco, panadería y otros, grasas y aceites, y lácteos) y bebidas en los diez primeros meses de 2014, éstas superan las 16.350 firmas. Su número se ha incrementado en un 4,6% en relación con el mismo periodo del año anterior, según datos de la Secretaría de Estado de Comercio. Dicho incremento además ha sido mayor en el caso de las empresas que exportan con regularidad (que han exportado en cada uno de los últimos cuatro años), alcanzando el 5,9%, y situándose su número en 8.705 empresas.

Del total de empresas exportadoras un 49,4% han comercializado sus productos en la Unión Europea, principalmente en la zona euro. Dicho porcentaje se eleva al 71,1% cuando la región objetivo es toda Europa. Mientras, al mercado latinoamericano se han dirigido un 17,9% de las empresas, una proporción muy próxima a la de las que operan sólo en Estados Unidos (17,4%), principal destino fuera de Europa. Además, han apostado por Asia (principalmente por China y Japón) un 24,2% de las empresas, y otro 16,8% lo han hecho por el continente africano, destacando el mercado marroquí dentro de éste.

Las exportaciones de productos de alimentación y bebidas (incluyendo el tabaco) alcanzaron los 30.586 millones de euros en esos diez primeros meses de 2014, contribuyendo a la generación de un saldo comercial positivo por importe cercano a los 7.000 millones. Este superávit es un 11,1% superior al contabilizado en el mismo periodo de 2013.

La contribución del sector al crecimiento interanual de las exportaciones totales de España ha sido de 0,7 puntos porcentuales. Destaca la aportación positiva de la partida de «otros alimentos» (0,4 puntos), como consecuencia de sus mayores ventas al mercado italiano y, aunque en menor medida, al estadounidense. También es destacable la contribución de los «productos cárnicos» (0,2 puntos), por sus ventas a Japón, Corea del Sur y China.

El veto ruso

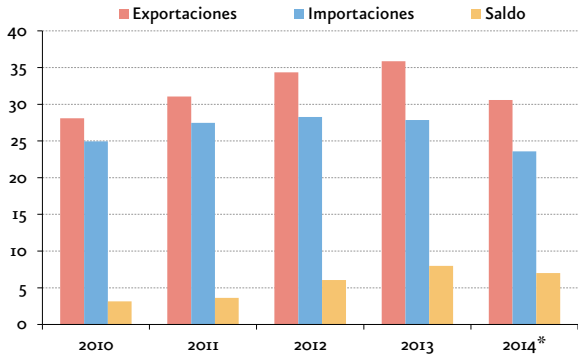
Al hacer un balance del sector en 2014 no podemos dejar de hacer referencia al«veto ruso». Cabe recordar que Rusia impuso, el 7 de agosto del año pasado, prohibiciones a la importación de productos agrícolas y alimentarios procedentes de la Unión Europea (también los de Australia, Canadá, EE.UU. y Noruega), en represalia a las sanciones impuestas por la actuación del Kremlin en Ucrania.

Dicha prohibición afecta lógicamente a las exportaciones españolas del sector, siendo España el sexto país comunitario más afectado. La estimación de este efecto negativo se ha cifrado en unos 338 millones de euros para nuestro país. No en vano, entre las quince principales partidas exportadas por España a Rusia en 2013 se encuentran: frutas sin conservar (puesto 4 del ranking, representando un 5,6% de las exportaciones totales a Rusia), carne y despojos comestibles (6ª posición; 4,1%), conservas de verdura o fruta y zumo (11; 3,2%), y legumbres y hortalizas sin conservar (14; 2,6%). Unas partidas que sumaron 434,7 millones de euros en exportaciones al mercado Ruso en dicho año.

Sin embargo, en los diez primeros meses de 2014 (últimas estadísticas disponibles) sólo dos de las citadas partidas integran la cesta exportadora española: frutas sin conservar y conservas de verdura o fruta y zumo. No obstante, su comportamiento ha sido heterogéneo. La primera pierde peso relativo en relación con las exportaciones de un año antes (enero – octubre de 2013), pasando de representar un 5,5% del total exportado, a un 4,7%. Mientras, las conservas de verdura o fruta aumentan su peso y responden por el 4,3% de las ventas entre enero y octubre de 2014, frente al 3,1% del mismo periodo del año anterior.

Balanza comercial del sector agroalimentario español

(miles de millones de euros)

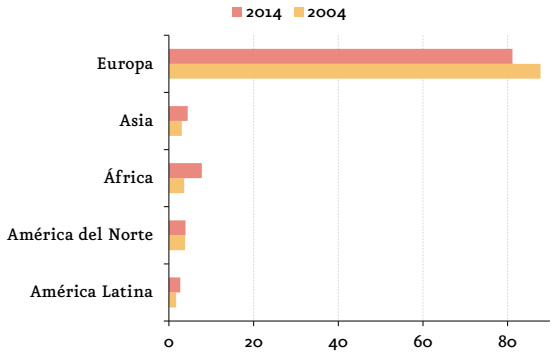


* Datos hasta octubre, provisionales.

Fuente: *Afi a partir de Secretaría de Estado de Comercio.*

Distribución geográfica de las exportaciones agroalimentarias

(% de exportaciones)



Nota: datos de exportaciones de enero – octubre del año dado.

Fuente: *Afi a partir de Secretaría de Estado de Comercio.*

Sin duda, ha sido la carne el producto agroalimentario que ha sufrido en mayor medida el cierre del mercado ruso. El valor de sus exportaciones a este mercado en los diez primeros meses de 2014 fue de tan sólo 6,7 millones de euros, cuando un año antes habían alcanzado los 113 millones. Pero no por ello ha dejado de vender menos al exterior. Todo lo contrario, en ese periodo se produjo un incremento del 9% en sus ventas internacionales. A pesar del veto ruso las exportaciones representan un 40% en las ventas del sector ganadero, según recientes declaraciones de la ministra de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente, Isabel García Tejerina. Desde su Ministerio se está promoviendo la búsqueda de mercados alternativos para la comercialización de los productos cárnicos de origen español y aprovechar las buenas perspectivas de crecimiento del consumo de carne para las próximas dos décadas, sobre todo en los mercados asiático y africano.

Retos sectoriales

Además de alcanzar un 35% de ventas al exterior sobre la producción industrial de alimentos y bebidas en el año 2020, el sector agroalimentario español se enfrenta a otros retos. En este sentido, ha de seguir ampliando su base exportadora, así como diversificando su cartera de productos vendidos al exterior y los mercados de destino de los mismos. No hay que olvidar que la Unión Europea sigue concentrando un peso dominante entre sus clientes. De ahí el reto por el que sigue luchando el sector para impulsar su presencia en otros mercados fuera de la UE, ganando cuota de mercado en Asia, América Latina y África.

La pequeña dimensión que caracteriza a muchos de los productores españoles supone un importante limitante en la apuesta por la internacionalización. Por ello, un aspecto fundamental para seguir dando soporte a la creciente expansión exterior sectorial viene dado por una reconfiguración estructural de la oferta y la promoción de los grupos comercializadores, con capacidades para actuar en toda la cadena agroalimentaria y a nivel internacional. Se habla entonces de impulsar la constitución de las denominadas «Entidades Asociativas Prioritarias».

Por otra parte, la apuesta por la innovación y la adaptación a las necesidades particulares de los consumidores, incluidos los que se localizan en geografías más distantes, no puede decaer. Así, en

el seno del sector se acogen discusiones sobre nuevas tendencias e instrumentos para la explotación de información masiva de datos, como es el Big Data. A medida que podemos disponer de datos más abundantes a lo largo de la cadena de valor agroalimentaria, es posible realizar análisis y previsiones de demanda de productos con características específicas, con la finalidad de dar una mejor respuesta a las demandas de los sucesivos eslabones de la cadena, incluyendo el consumidor final. Ante un panorama en el que la acción de consumo puede ubicarse en cualquier lugar e instante, el Big Data puede representar el vehículo para la optimización de procesos, ganancias de eficiencia, así como la identificación de nuevas oportunidades de negocio, tanto en el plano doméstico como internacional.

Desde instancias del sector público español, y bajo la batuta del Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente, se han perfilado unas Líneas Estratégicas para la Internacionalización del Sector Agroalimentario. Éstas pivotan sobre cuatro grandes ejes de actuación: (i) coordinación entre todos los organismos e instituciones, (ii) información y formación especializada para las empresas, (iii) apoyo a la exportación y a la implantación en el exterior, y (iv) apertura de mercados. En este marco estratégico ya definido en 2013 se han venido realizando diversas acciones. En concreto, respecto al último eje, de apertura de mercados, y en relación con un elemento esencial para la exportación de productos agroalimentarios como son los certificados sanitarios, cabe indicar que se han firmado acuerdos para la obtención de 78 certificados que favorecen la comercialización de distintos productos de origen animal. A su vez, han sido revisados 43 certificados, lo que se traduce en una flexibilización de los requisitos sanitarios establecidos. Ahora también es más extensa la lista de establecimientos agroalimentarios españoles autorizados para vender a mercados como el estadounidense, el chino, o el brasileño, entre otros ::

Adjudicación de proyectos de contratación pública en el seno de la Unión Europea

La contratación pública de productos, servicios y obras por la Unión Europea puede ser una vía de salida de la crisis de muchas de las pequeñas y medianas empresas que operan en Europa. Resulta fundamental conocer las modalidades de acceso a este tipo de contratos públicos y cuáles son las barreras y retos que existen para acceder a ellos.

Javier A. Pallás

Ante la situación financiera de los últimos años, la mayoría de responsables gubernamentales han tomado decisiones de reducción del gasto público y, en general, de aumento de la eficiencia en la gestión de los recursos públicos. Desde el año 2006 y hasta el estallido de la crisis económica, el volumen de contratos públicos aumentó a buen ritmo según TED (*Tenders Electronic Daily*), que es la base de datos de contratos y concursos públicos que superan unos determinados valores contractuales en el seno de la Unión Europea.

Entre el año 2006 y 2012 el volumen de contratos públicos se incrementó en más del 70%, lo que puso en relevancia el esfuerzo de la Comisión Europea por generar actividad económica como agente demandante de obras, servicios y suministros.

A partir de 2010 los volúmenes de contratación pública comienzan a descender aunque no en todos los países por igual. La mayoría de países mostraron poca variación de su participación en los contratos públicos, si bien se observaron aumentos considerables en el caso de Finlandia, Rumania y Reino Unido. Por el contrario, los países que tradicionalmente habían sido receptores de un mayor número de contratos públicos (España, Bélgica, Grecia, los Países Bajos e Irlanda) acusan una mayor reducción hoy.

[Hemera]/Thinkstock.

A lo largo de los últimos cinco años, el importe del contrato medio ha ido disminuyendo progresivamente desde los 390.000 a los 300.000 euros en la actualidad. De nuevo, existen países muy distantes a la media europea. En el caso de Italia, el valor de los contratos alcanzaba en 2012 los 760.000 euros en promedio (el más alto), y en el caso español cerca de 400.000 euros (el tercer valor más alto).

Las pequeñas y medianas empresas (PYME) son consideradas la columna vertebral de la economía europea. Las aproximadamente 20,8 millones de pequeñas y medianas empresas registradas en la UE representan casi el 99,8% del total de empresas. Debido a esto, las pyme son foco central de atención de las políticas europeas y centran buena parte de los retos marcados con el fin de beneficiar un entorno de negocio favorable.

OBLIGACIÓN DE PUBLICIDAD DE CONTRATOS POR TIPO E IMPORTE

Tipo de contrato	Umbral cuantitativo euros
Contratos públicos de obras	5.000.000
Contratos de servicios	200.000
Contratos de suministros	200.000
Suministros y servicios de los sectores del agua, la energía y el transporte	400.000
Contratos sujetos al ACP (África, Caribe, Pacífico)	130.000

Fuente: *Tenders Electronic Daily.*

Las políticas europeas sobre pyme también se extienden en el mercado de contratación pública. Uno de los objetivos explícitos de la Comisión Europea es la creación de un campo de juego que facilite el acceso a este tipo de contrataciones, y existen directivas que buscan armonizar el acceso a este mercado. Algunas de ellas son la Directiva 2004/17/CE del Parlamento Europeo y del Consejo Europeo sobre coordinación de los procedimientos de contratación de las entidades que operan en el agua, la energía, los transportes y los servicios postales y la Directiva 2004/18/CE del Parlamento Europeo y del Consejo Europeo sobre coordinación de los procedimientos de adjudicación de los contratos públicos de obras, de suministro y de servicios públicos, ambas revisadas en el año 2011.

Factores que influyen en el éxito de las adjudicaciones

Existen diversos factores que incrementan las posibilidades de lograr ser adjudicatario de una licitación pública internacional en el seno de la UE. Presentamos a continuación algunos datos clave que hacen referencia a los sectores de contratación, los volúmenes de los contratos adjudicados y/o la información publicada sobre el procedimiento de licitación.

Por sectores de actividad, más de la mitad de las licitaciones adjudicadas corresponden al sector servicios (54 %), seguido del sector de suministros (37 %) y sólo el 7% de actividades relativas a obras públicas. Bien es cierto que los contratos adjudicados a los proyectos de obras son más valiosos en volumen presupuestario que las otras dos áreas.

Según la base de datos TED, el 50 % de los contratos adjudicados se situaron con un presupuesto medio inferior a los 250.000 euros, y sólo el 1% fueron superiores a los 37 millones de euros.

Si el volumen del contrato es muy alto, es muy posible que las pymes pierdan peso con respecto a las grandes. De hecho, el 55-62% de las pymes obtienen contratos de menos de un millón de euros. Esta cifra cae significativamente al incrementar el valor del contrato, y las pymes pierden casi todo el peso si el valor supera los cinco millones de euros. Las pequeñas empresas obtienen con mayor éxito contratos por valor de entre 30.000 y 300.000 euros y, en general, las pymes obtienen el 21% del total de los contratos.

En este sentido, y con el fin de establecer condiciones de igualdad para las empresas de toda Europa, la legislación de la UE establece unas normas mínimas armonizadas que se incorporan al Derecho de cada país y afectan a las licitaciones cuyo valor monetario supera una determinada cantidad.

El acceso a la información pública es otro de los factores clave a la hora de lograr una licitación ya que permite conocer de antemano las condiciones y los requisitos y acortar plazos para la presentación correcta de las propuestas técnicas, económicas y documentación administrativa. La base de datos TED, de acceso gratuito, recoge toda la información necesaria a este respecto.

NORMAS MÍNIMAS DE CONTRATACIÓN ARMONIZADAS

Órganos de la administración central

Cuantía (euros)	Normas
≥ 134.000	• Contratos de suministro (sector de defensa: solo los enumerados en el anexo V de la Directiva 2004/18/CE) • Contratos de servicios enumerados en el anexo II A de la Directiva 2004/18/CE (a excepción de los servicios relativos a I+D y teleco municaciones, así como los servicios que figuran en el anexo II B
≥ 207.000	• Contratos del sector de la defensa no enumerados en el anexo V de la Directiva 2004/18/CE • Contratos de servicios relativos a I+D y telecomunicaciones, así como servicios enumerados en el anexo II B de la Directiva 2004/18/CE
≥ 5.186.000	• Todos los contratos de obras

Otras administraciones públicas

Cuantía (euros)	Normas
≥ 207.000	• Todos los contratos de suministro y de servicios
≥ 5.186.000	• Todos los contratos de obras

Fuente: *europa.eu.*

Las opciones de optar a contratos públicos varían en función del tipo de procedimiento de licitación. Existen cinco tipos de procedimiento:

• Procedimiento abierto, en el cualquier empresa puede presentar una oferta. El plazo mínimo para la presentación de ofertas es de 52 días a partir de la fecha de publicación del anuncio de contrato, que puede acortarse a 36 si se ha publicado un anuncio de información previa.

• Procedimiento restringido, en el que cualquier empresa pueden solicitar su participación, pero solo los candidatos preseleccionados son invitados a presentar una oferta. En este caso el plazo para solicitar la participación es de 37 días a partir de la publicación del anuncio de contrato. A continuación, el poder adjudicador selecciona como mínimo 5 candidatos con la capacidad exigida, que disponen de un plazo de 40 días para presentar una oferta. En los casos urgentes pueden acortarse el plazo a 15 días para recibir las solicitudes de participación y de 10 días para la presentación de las ofertas.

• Procedimiento negociado, en el que los poderes públicos invitan a un mínimo de 3 empresas con las que se negocian las condiciones del contrato. Las entidades adjudicadoras de sectores como los del agua, la energía, los transportes o los servicios postales pueden utilizarlo como procedimiento normal. En determinadas circunstancias, se puede optar por este procedimiento sin que medie la publicación de un anuncio de contrato: por ejemplo, cuando no se hayan presentado ofertas en un procedimiento abierto o restringido, en casos de urgencia imperiosa o cuando, por razones técnicas, el contrato solo pueda ejecutarse por una única empresa.

• Diálogo competitivo, utilizado para contratos complejos (grandes proyectos de infraestructuras), en los que el poder adjudicador no puede definir previamente las especificaciones técnicas.

• Subasta electrónica, mediante la cual, antes de empezar la subasta, la entidad adjudicadora debe proceder a una primera evaluación completa de las ofertas, a fin de limitar la participación exclusivamente a las ofertas admisibles.

Los datos muestran una tendencia hacia un mayor uso del procedimiento abierto, en el cual existe una total libre competencia entre las empresas. No obstante, siguen produciéndose numerosas licitaciones de acceso restringido y negociado: el 19% y el 29% de las licitaciones, respectivamente, son concedidas bajo esas modalidades.

Posibles medidas para reducción de obstáculos

Como se puede apreciar, durante el proceso de candidatura a licitaciones públicas, las pymes enfrentan barreras que dificultan el acceso a los contratos públicos, especialmente a los de mayor importe.

Una de las posibles medidas que pueden ser consideradas por las pymes es la participación en dichos procesos de licitación bajo la modalidad de consorcio de empresas, de manera que se pueda acceder a contratos de mayor volumen. Así, las pymes pueden valorar acudir a los procesos de licitación pública, en asociación con otra(s) empresa(s) de varias maneras:

En el caso de actuar como socio, la parte del presupuesto asignado será proporcional a la contribución que se realice a la ejecución del contrato. Es muy aconsejable confluir como socio en el caso de no contar con experiencias previas y dejarse guiar por aquellos que cuentan con experiencia previa. Si se decide ejercer el rol de coordinador, se adopta la responsabilidad de líder del consorcio, en cuyo caso se incorporan funciones adicionales a las del socio, tales como:

• Nexo entre el consorcio y el cliente (en este caso, el organismo contratante).

• Mediador entre todos los socios.

• Control de calidad.

No obstante, las PYME también pueden participar como subcontratadas ::

Emergentes no más

Las economías emergentes son un conjunto muy heterogéneo de países. Por un lado tenemos los exportadores de bienes manufactureros, y por el otro los exportadores de recursos naturales y energía.

La evolución reciente de las economías emergentes no deja mucho espacio para el optimismo. Brasil lleva ya varios trimestres de estancamiento económico. China no consigue recuperar la senda de alto crecimiento que le permitió en décadas pasadas lograr una transformación económica única en la historia. India continúa sufriendo a raíz de su precaria infraestructura. Y Rusia atraviesa un momento muy delicado. Tampoco México, Chile, Turquía o Indonesia están en sus mejores momentos. Y no digamos Argentina o Venezuela.

Las economías emergentes son un conjunto muy heterogéneo de países. Por un lado tenemos los exportadores de bienes manufactureros, tales como China, Tailandia o México, y por el otro los exportadores de recursos naturales y energía. India constituye una categoría especial, puesto que se trata de una economía que exporta más bien poco, y su punto fuerte son los servicios de consultoría, la farmacia, y la biotecnología.

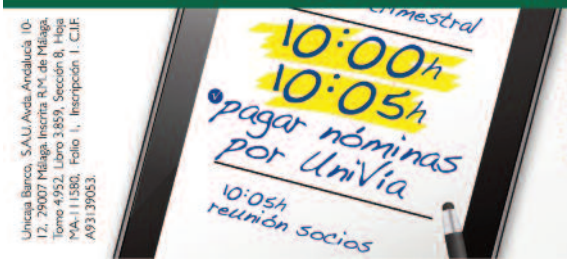
El problema al que se enfrentan las economías emergentes que exportan manufacturas tiene que ver con su pérdida de competitividad a medida que aumentan los salarios, por un lado, y la saturación de sus mercados tradicionales, sobre todo Europa y Estados Unidos. Corea del Sur y Taiwán también sufrieron una crisis en los años ochenta cuando vieron sus costes subir desmesuradamente. Ahora bien, ambas economías consiguieron transformarse y especializarse en bienes de mayor valor añadido, realizando inversiones en capital humano y en I+D. En la actualidad, nadie duda de su competitividad.

China tendrá que redoblar sus esfuerzos en aras a generar mayor valor añadido en un momento en el que la competencia de otros países como Vietnam o Bangladesh se hace cada vez más feroz. China también tiene que orientar más su economía hacia el consumo interno. Tailandia e Indonesia sufren, en gran medida, del mismo problema de pérdida de competitividad salarial sin tener la posibilidad de enfocarse más en el mercado interno. El caso de México es distinto, puesto que su futuro depende de continuar siendo un suministrador de bienes y servicios de bajo coste a Estados Unidos, en un momento en el que los salarios crecen debido a la desaceleración demográfica.

Los casos más preocupantes son las economías emergentes exportadoras de recursos naturales. Durante los últimos 15 años países como Brasil y Rusia han disfrutado de precios muy elevados de las materias primas y la energía. Al mismo tiempo, han aplazado reformas im-

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

SERVICIO NÓMINAS EMPRESAS



SIMPLIFIQUE LA GESTIÓN DEL PAGO DE SUS NÓMINAS

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

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

Unicaja

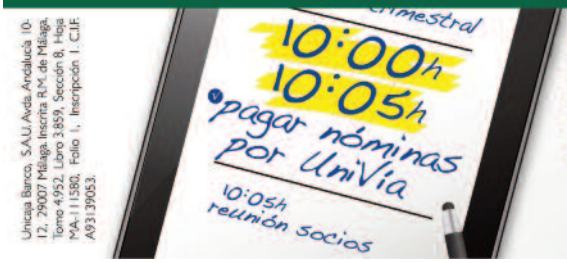
Unicaja Banco, S.A.U. Avda. Andalucía 10-12, 29007 Málaga. Inscrita R.M. de Málaga, Tomo 4.952, Libro 3.859, Sección 8, Hoja MA-111580, Folio 1, Inscripción 1. C.I.F. A93139053.

portantes o han tomado decisiones erróneas sobre política económica, educativa y fiscal. Los años de bonanza ocultaron las debilidades de sus economías e hicieron aumentar los desequilibrios. El ajuste ahora tendrá que ser más duro de lo previsto, sobre todo para la clase media.

Las empresas españolas han apostado fuerte por las economías emergentes, sobre todo en América Latina. No creo que se vaya a producir una nueva década perdida, pero la desaceleración china, la nueva política monetaria norteamericana, la amenaza de deflación en Europa, y la ralentización del crecimiento demográfico a nivel global son factores muy importantes que en estos momentos mitigan su contra. No cabe duda de que a largo plazo el potencial de América Latina es al alza, pero a corto y medio plazo se pueden producir situaciones complicadas que pueden amenazar a las inversiones de empresas que asumen un crecimiento sostenido de esos mercados.

La economía global atraviesa un momento álgido dada la coincidencia de numerosos cambios y tendencias. Los países emergentes son sin duda alguna parte importante del presente y del futuro. Esperemos que sepan realizar las reformas necesarias para aprovechar el cambio de ciclo y recuperar sus altas tasas de crecimiento. De ello depende el dinamismo de la economía global a corto y medio plazo ::

SERVICIO NÓMINAS EMPRESAS



SIMPLIFIQUE LA GESTIÓN DEL PAGO DE SUS NÓMINAS

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

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

Unicaja

Unicaja Banco, S.A.U. Avda. Andalucía 10-12, 29007 Málaga. Inscrita R.M. de Málaga, Tomo 4.952, Libro 3.859, Sección 8, Hoja MA-111580, Folio 1, Inscripción 1. C.I.F. A93139053.

La depreciación del euro podría ser insuficiente para apuntalar el crecimiento

Ante el actual contexto de deterioro cíclico en Europa, con tasas de crecimiento cercanas al 0% en los países núcleo y con la amenaza creciente de un escenario de deflación, existen algunas palancas que podrían incentivar el crecimiento. La evolución de la cotización del euro y los precios del petróleo tendrán un impacto directo a la hora de anclar las expectativas de precio y crecimiento dentro del área euro. ¿Será posible evitar medidas adicionales del BCE? A continuación se enumeran algunos de los motivos por los que el BCE se podría ver abocado a actuar de forma contundente para cumplir con su mandato de estabilidad de precios e impulsar el crecimiento.

Juan Navarro

Dos de las palancas en las que se puede apoyar el área euro para generar más crecimiento son, por un lado, la cesión del precio del petróleo (50% desde junio) y por otro, la depreciación del euro. La primera de ellas ayudará a liberar renta real para familias y empresas y supondrá un incentivo para elevar el gasto doméstico. La segunda, a relanzar las exportaciones e incrementar las expectativas de inflación por el aumento de los precios de importación.

La caída del precio del crudo supone, por sí misma, un estímulo para la demanda del grupo de economías que son importadoras netas de petróleo. La mayoría de economías desarrolladas se encontraría en este grupo, por lo que la cesión de los precios energéticos será bienvenida.

De todos modos hay que tener en cuenta las limitaciones que presenta el traslado del precio del barril de Brent a los precios que paga el consumidor final. Son tres los motivos principales:

• La depreciación del euro frente al dólar provoca que la cesión del precio del barril (en dólares) no repercuta en la misma medida en el precio en euros.

• Por otro lado, hay que tener en cuenta que el barril de Brent necesita un proceso complejo de

[Stock]/Thinkstock.

transformación, proceso cuyos márgenes han aumentado durante los últimos meses.

• Por último, la gran proporción del precio de los carburantes que corresponden a impuestos hace que la cesión del barril no se traslade a productos altamente gravados, como es el caso de la gasolina.

En cuanto a la segunda palanca, si analizamos la evolución del euro frente al dólar, encontramos que el euro se ha depreciado un 11% desde el comienzo del verano. Sin embargo, el tipo de cambio efectivo nominal (TCEN) del euro, una medida que tiene en cuenta la evolución de la divisa frente a una cesta de

las monedas de los principales socios comerciales, apenas ha registrado cambios en los últimos meses. Analizamos a continuación los motivos:

Evolución del euro frente a otras divisas europeas

Uno de los ejemplos de divisa vulnerable a la caída del precio del petróleo es la corona noruega. En los últimos meses, la corona ha perdido un 10% de su valor frente al euro y lo ha hecho a pesar de las medidas introducidas por el BCE. El hecho de que el banco central de Noruega esté reaccionando con una política monetaria acomodaticia a las señales de desaceleración de su economía también justifica la depreciación de su divisa.

Esta relajación de las condiciones monetarias es una constante en otras economías europeas ante el activismo del BCE. La respuesta de otros países europeos para contrarrestar la ralentización de sus respectivas economías, como es el caso de Polonia, es otro factor que ejerce presión sobre el grupo de divisas europeas.

Evolución del euro frente a divisas de Latinoamérica y Rusia

Otro grupo de divisas que está sujeto a presión es el correspondiente a algunos países emergentes, como es el caso de Rusia y ciertos mercados de América Latina, en particular Brasil.

La cesión del precio de las materias primas en un contexto de ralentización global está frenando el avance de economías con alta dependencia de las mismas. Por otro lado, el aumento de las primas de riesgo financieras que soportan estos mercados, y que responde a sus debilidades estructurales (entre otros, déficit por cuenta corriente y endeudamiento externo), incrementa su vulnerabilidad. Así se explica que monedas como el rublo o el real brasileño acumulen una depreciación frente al dólar del 59% y del 17% respectivamente durante los últimos seis meses.

ÍNDICES AFI FONDOS DE INVERSIÓN (%)

	Rentabilidades a	
	Diciembre	2014
Monetarios USD	0,1	9,5
Monetarios Euro	0,0	0,2
RF Corto Euro	-0,2	3,0
Garantizado rendimiento fijo	-0,2	3,0
RF Largo Plazo USD	-0,2	13,2
RF Largo Euro	-0,3	7,0
Monetarios Internacional	-0,3	2,9
RF Corto Plazo USD	-0,3	9,4
Retorno Absoluto Conservador	-0,7	-0,1
RF Internacional	-1,0	6,8
Gestión Alternativa	-1,1	1,5
Garantizado rendimiento variable	-1,3	1,9
RF Mixta Euro	-1,3	2,9
RF Mixta Internacional	-1,5	3,6
RF Convertibles	-1,7	3,1
Fondos de Inversión Libre	-2,3	-1,8
RV Japón	-2,4	4,3
Gestión Global	-2,4	2,8
RV Mixta Internacional	-2,5	4,8
RF High Yields	-2,6	3,0
RV EEUU	-3,0	15,0
Garantizado parcial	-3,3	1,4
RV Mixta Euro	-3,3	3,4
RV Sectores Defensivos	-3,8	10,8
RV Internacional	-3,9	7,9
RV Sectores Crecimiento	-3,9	29,0
RV Europa	-4,0	2,1
RF Emergentes Corporate	-4,1	3,5
RV Emergentes Asia y Oceanía	-4,6	11,9
RV Euro	-4,6	0,1
RF Emergentes	-5,1	4,0
Materias primas	-5,6	-11,5
RV España	-5,7	1,9
RV Materias Primas	-8,1	-12,3
RV Emergentes Global	-8,2	1,6
RV Emergentes MENA	-12,5	-1,1
RV Emergentes Latinoamérica	-14,0	-8,4
RV Emergentes Europa del Este	-15,6	-19,7

Fuente: *Afi*.

Evolución del euro frente a divisas asiáticas

En el frente asiático, el Banco de Japón (BoJ) sigue con una política monetaria expansiva muy agresiva (el pasado mes, puso encima de la mesa el mayor programa de compra de activos hasta el momento) que ha llevado al yen a máximos de depreciación frente al dólar desde 2007.

La evolución de la economía japonesa en el último trimestre, con una caída del PIB del 1,4% trimestral, pone de manifiesto su vulnerabilidad y no permite descartar medidas adicionales. En este

contexto, los restantes bancos centrales de Asia, y sobre todo los de las economías más abiertas, se ven presionados para seguir la senda del BoJ con el objetivo de evitar una apreciación acusada de sus divisas frente al yen.

Esta presión podría llegar incluso a China, que con el objetivo de mantener el crecimiento en cotas superiores al 7% interanual, está optando por políticas más acomodaticias. La rebaja del tipo de intervención, la primera que efectúa desde 2012, sirve para señalizar esta postura. La baja inflación en este país (1,4%), reflejo del exceso de capacidad presente en algunos sectores de la economía, es un incentivo para que el Banco Central mantenga la laxitud monetaria, y también para contener la apreciación de su divisa.

Mercados financieros

La amplia volatilidad está siendo la protagonista en los mercados financieros durante el mes de diciembre. Las grandes líneas de los movimientos son las siguientes: el euro sigue su tendencia de depreciación constante frente al dólar, el bono alemán se sitúa en torno a 0,50% en su referencia a 10 años, y las principales bolsas han experimentado variaciones de máximos a mínimos en el mes superiores al 10%.

Cabe destacar la depreciación generalizada de las principales divisas contra el dólar. Aquellas monedas de economías muy dependientes al ciclo de las materias primas son las principales afectadas, y el deterioro se ha intensificado en las monedas de aquellos países que ostentan mayores desequilibrios internos y externos, como es el caso de la lira turca, el rublo ruso o el real brasileño.

ASSET ALLOCATION RECOMENDADO (%)

Categoría	30-dic-14	30-nov-14	BMK	AFI vs BMK
RV EUR	30	28	17	11
RV EEUU	6	6	6	0
RV Emer. Asia	0	0	1	-1
RV Emerg. Latam	0	0	1	-1
RV Europa Este	0	0	1	-1
RV Japón	14	14	4	10
Renta variable	**50**	**48**	**30**	**18**
RRet. Abs. Conservador	0	0	7	-7
Gestión Alternativa	7	7	0	7
Gestión alternativa	**7**	**7**	**7**	**0**
RRF Convertibles	7	7	0	7
RF High Yield	7	7	2	5
RF Emergente	3	6	0	6
RF IG CP	0	0	8	-8
RF IG LP	2	2	0	2
RF Largo EUR	6	6	15	-9
RF Corto EUR	0	0	33	-33
RF USD	0	0	0	0
Renta fija	**25**	**28**	**58**	**-30**
Monetarios USD	9	9	0	9
Monetarios GBP	5	5	0	5
Liquidez	3	3	5	-2
Mdo. Monetario	**17**	**17**	**5**	**12**

Fuente: *Afi*.

En líneas generales, mantenemos la estrategia del mes pasado, restando cierta exposición a renta fija emergente ante un posible repunte de tipos por las siguientes razones: por un lado, por la política monetaria de la Fed, previsiblemente algo menos flexible; y por otro, por la prima por riesgo con la que podría cotizar el bloque emergente ante el contexto global y su falta de crecimiento.

Dada nuestra preferencia por la renta variable euro sobre la de EEUU, incrementamos la exposición a la misma motivados por el aumento de probabilidades de que el BCE emprenda un nuevo programa de compra de activos, esta vez de deuda corporativa y pública ::

Siglas para ampliar un balance

¿Cómo puede el BCE aumentar su balance hasta el billón de euros tal como ha anunciado?

Hace un año señalábamos que uno de los principales factores de riesgo era la finalización de la política monetaria no convencional de la Reserva Federal, esto es, del *Quantitative Easing* (QE). Se puede definir QE como la compra a vencimiento de instrumentos de renta fija por parte de un banco central financiada con la creación de base monetaria. De esta forma, el QE provoca una ampliación de su balance: el activo se hace mayor por esa tenencia de bonos, y el pasivo por la deuda que supone la creación de base monetaria.

Como es sabido, los bancos centrales también compran bonos en la instrumentación más tradicional de su política monetaria, pero esta adquisición es en repo, esto es, con un pacto de venta. La gran diferencia entre el QE y las operaciones de financiación tradicionales de un banco central es que en el QE las compras son a vencimiento (*outright*), es decir, el banco central asume el papel de inversor.

Lo que hace con las operaciones repo es prestar dinero a los bancos y, normalmente, sólo por el importe que supone el coeficiente de caja. En el caso del área euro este es desde finales de 2011, del 1% (antes, del 2%) y con él, el BCE crea un déficit estructural de liquidez de algo más de 100.000 millones de euros que satisface mediante las subastas semanales o MRO (*Main Refinancing Operations*). Todos los martes, el BCE desarrolla estas operaciones de financiación mediante las cuales compra instrumentos de renta fija a los bancos con el pacto de vendérselos una semana más tarde. En definitiva, es un préstamo que tiene como garantía una serie de instrumentos de renta fija. Por esta financiación el BCE cobra un tipo de interés que es, precisamente, el tipo de referencia del BCE, ahora en el 0,05%. Además de la inyección de liquidez a una semana, desde su creación el BCE presta a 3 meses (también mediante operativa repo y subasta competitiva) en las denominadas LTRO (*Long Term Refinancing Operations*).

Una de las transformaciones que han sufrido la LTRO durante la crisis fue la ampliación de su vencimiento. El BCE ha desarrollado LTRO con vencimiento a 6 y 12 meses (también a un mes), así como a 3 años. Estas son las denominadas VLTRO. El BCE desarrolló dos. Una en diciembre de 2011 y la otra en marzo de 2012 mediante las que inyectó más de un billón de euros. Es de-

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

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

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

Unicaja

cir, el BCE compró a las entidades crediticias bonos con el pacto de revendérselos 3 años después por un importe de un billón de euros, de tal forma que su balance se incrementó en esa cantidad, llegando a alcanzar los 3 billones. ¿Por qué ha ido reduciéndose su tamaño desde entonces? Porque los bancos han ido devolviendo gradualmente parte de esa financiación captada en las VLTRO. Hoy siguen vivos aproximadamente 250.000 millones de euros, que se reducirán a cero el próximo 29 de enero y 26 de febrero.

Por lo tanto, si el BCE no hiciera nuevas operaciones de financiación, el tamaño del balance del BCE se reduciría en 250.000 millones de euros a finales de febrero, situándose así en cotas muy parecidas a las del inicio de la crisis. ¿Cómo puede entonces aumentarlo hasta el billón tal como ha anunciado?

Por un lado, mediante las TLTRO que se diferencian de las LTRO y de las VLTRO en que su plazo es mayor (4 años) y en que la petición por parte de las entidades está condicionada a que éstas aumenten el crédito a la «economía real». Con las dos TLTRO el BCE ha inyectado 210.000 millones de euros, es decir, *grosso modo*, lo que va a vencer con las VLTRO. Es cierto que a lo largo de los próximos meses se van a desarrollar 6 TLTRO más, pero no se puede esperar una inyección que supere los 200.000 millones de EUR. ¿Cómo puede entonces ampliar el balance de forma neta?

Mediante un auténtico QE, es decir, mediante la compra de instrumentos de renta fija. Esto ya sucedió con los programas CBPP1 y el CBPP2, mediante los que el BCE ha comprado 76.400 millones de euros de *Covered Bonds*. Ha sido el programa SMP con el que más activos compró, en concreto, 210.000 millones de euros de deuda pública de Italia (99.000), España (44.000), Grecia (31.000), Portugal (22.000) e Irlanda (14.000). El saldo actual de estos tres programas es de 185.000 millones de euros, tras haber vencido bonos por importe de 100.000 millones de euros. Sin tener datos exactos sobre la composición de estos tres programas, resulta sensato pensar que anualmente pueden vencer del orden de 40.000 millones de euros. En definitiva, si el BCE no adquiriera más bonos, su balance se reduciría en 2015 en unos 40.000 millones, pero lo que pretende es incrementarlo. Para ello ha puesto en marcha la tercera edición del CBPP3, así como un programa nuevo, el ABSPP con el que amplía el rango de bonos a adquirir a los *Asset-Backed Securities* (ABS). El problema es que dado el tamaño de estos segmentos de renta fija, no se puede esperar compras por importe superior a los 300.000 millones de euros.

En conclusión, el BCE inyecta (o ha inyectado) liquidez a los bancos mediante las MRO (a una semana, vigentes), las LTRO (a 3 meses, vigentes), las VLTRO (a 3 años, ya no están operativas) y las TLTRO (a 4 años; se producirán 6 subasta más en adelante). Con todas estas operaciones aumenta su balance si bien, a futuro, no podemos esperar que lo pueda hacer por una elevada cuantía. Para ello debe adquirir a vencimiento activos de renta fija, es decir, debe impulsar el QE. El BCE adquiere (o ha adquirido) a vencimiento instrumentos de renta fija con el CBPP1, CBPP2 y CBPP3 (sólo está operativo el tercero), el SMP (finalizado) y el ABSPP. Con todas estas medidas no es factible que aumente su balance en más de 500.000 millones de euros. Si tiene la intención de incrementarlo en un billón deberá anunciar nuevos programas que podrían estar centrados en renta fija privada y, especialmente, en deuda pública ::

TESORERÍA EMPRESAS

SI SU EMPRESA FUNCIONA COMO UN RELOJ, OBTENGA MÁS RENDIMIENTO

RENTABILIDAD PARA SUS PUNTAS DE TESORERÍA CON DISPONIBILIDAD INMEDIATA

DEPÓSITO ÁGIL

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

UNIFOND DINERO, FI

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

Unicaja

Entrevista a: Timoteo Pérez, socio-director de Ikei research & consultancy

Contar con socios locales es el primer paso en la andadura internacional

Timoteo Pérez Martín es economista y ha efectuado la especialidad de economía matemática. Desde su entrada en Ikei en 1988 realiza trabajos de estudios sectoriales y macroeconómicos, así como estudios de planificación estratégica institucional, territorial y empresarial. Desde el año 2002, es socio-director de IKEI (www.ikei.es), responsable de los proyectos ejecutados por esta empresa en América Latina, lo que le ha permitido dirigir multitud de proyectos de consultoría internacional financiados con organismos multilaterales: BID-FOMIN, Banco Mundial, Unión Europea y CAF.

Timoteo Pérez Martín
socio-director de Ikei

Verónica López Sabater

IKEI es una de las firmas españolas de Consultoría de Dirección y Análisis del Sector Público de mayor experiencia en su ámbito de actividad, con más de 35 años generando valor para sus clientes. IKEI es miembro de redes permanentes de equipos especializados en más de 45 países de Europa y Latinoamérica, esto nos permite abordar proyectos en el ámbito internacional, tanto para organismos supranacionales como para entidades nacionales que desean obtener referencias de otros países, desde diferentes perspectivas según el área abordada: Análisis Publico y Desarrollo de Políticas Públicas, Desarrollo Empresarial y Competitividad, Procesos de Asociatividad y Clusters, Desarrollo de Planes de Exportación etc.

¿Qué tipo de proyectos internacionales realiza IKEI?
IKEI desarrolla sus trabajos de consultoría y análisis en España, la Unión Europea y América Latina. Centrándonos en el ámbito latinoamericano, del que soy responsable, nuestro trabajo se enfoca fundamentalmente en la ejecución de proyectos de asistencia técnica encomendados por organismos internacionales tales como el Grupo del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y CAF-Banco de Desarrollo de América Latina. Hasta el momento, nuestra experiencia internacional nos ha permitido trabajar apoyando a organismos públicos de numerosos países de la región así como de asociaciones empresariales locales. Este tipo de proyectos son financiados en última instancia por

instituciones financieras internacionales como las señaladas, que administran recursos de cooperación internacional al desarrollo; aún son pocas las ocasiones en las que los servicios profesionales de IKEI son financiados con recursos propios de los clientes destinatarios de nuestros servicios.

La experiencia de IKEI en América Latina se organiza en torno a dos áreas de actuación diferenciadas: apoyo a empresas y apoyo a instituciones del sector público. En la primera de ellas (empresas) nuestra experiencia está fundamentalmente relacionada con el desarrollo de la competitividad y las pequeñas y medianas empresas (pymes) aunque la totalidad de ámbitos cubiertos por nuestra firma son más diversos. Asistencia técnica, formación y, en el ámbito de las administraciones públicas, fortalecimiento institucional son quizá las tres áreas de actividad con las que mayor intensidad trabajamos en América Latina y Caribe. No obstante, los gobiernos de la región cada vez solicitan más apoyo en forma de asistencia técnica y acompañamiento permanente, tras una etapa más centrada en fortalecimiento institucional.

¿Cuándo decidieron internacionalizar la actividad de IKEI y cuál fue la principal motivación para hacerlo? En este sentido, ¿qué importancia relativa tiene hoy el negocio internacional dentro de IKEI?

Hasta hace aproximadamente 15 años, la primera década de existencia de IKEI estuvo muy ligada a nuestro ámbito geográfico de actuación más cercano, el País Vasco. De hecho, más del 90% de la facturación de la firma procedía de contratos y actividad desarrollada allí, donde residimos.

El ejercicio de planificación estratégica llevado a cabo en aquel momento condujo a la decisión de internacionalizar las actividades de IKEI. El primer paso lo dimos a mediados de la década de 1990 en el contexto europeo, espacio que mantiene su protagonismo hoy dentro de nuestra cartera de proyectos, y que representa aproximadamente el 20% de la facturación de la firma. Cinco años después, en 2001, IKEI inició sus actividades en América Latina, precisamente con una experiencia desarrollada previamente en el entorno europeo que fue trasladada a la región con apoyo financiero del BID: los Observatorios Europeos de la PYME. A partir de esta primera experiencia exitosa intensificamos nuestra relación con este organismo internacional, permitiendo que la facturación global de IKEI alcanzara un equilibrio más adecuado, originada en un 60% en España, un 20% en América Latina y un 20% en trabajos desarrollados para organismos de la Unión Europea.

¿Cómo llevaron a cabo ese proceso de internacionalización?

En los orígenes, y mirando hacia atrás, calificaría el proceso como «artesanal». El primer viaje de reconocimiento a Washington DC, donde se encuentra la sede del BID, lo realizamos en el año 2002. Fue una misión de aprendizaje, de conocimiento detallado del funcionamiento de la cooperación internacional y de este tipo de organismos internacionales. En aquel momento, las empresas de consultoría españolas internacionalizadas eran, en número, muchas menos que en la actualidad. Incluso la intensidad de la actividad de apoyo público ejercida por organismos como el ICEX era mucho menor que la que viene desarrollando en los años más recientes. Éramos más autodidactas entonces; hoy estamos mucho más preparados, fruto del aprendizaje y la experiencia acumulada, y del esfuerzo de la firma.

¿Qué estrategia siguieron para el desarrollo de la actividad internacional?

Al inicio, buena parte de los proyectos de consultoría con clientes de América Latina los ejecutábamos prácticamente en un 100% desde España. Ello resultó ser un reto excesivamente difícil de acometer, incluso una desventaja de cara a otros competidores. La necesidad de contar con una red de socios locales quedó evidenciada en el inicio de nuestra andadura interna-

cional. Y así lo asumimos y corregimos rápidamente, siendo una de las más importantes lecciones aprendidas de todo este proceso. La presencia local, sea de forma directa o a través de colaboradores, es clave para poder desarrollar este tipo de trabajo.

En ese momento aprovechamos, y seguimos haciendo, las oportunidades ofrecidas por el ICEX de apoyo a la internacionalización de las empresas españolas, fundamentalmente participando en foros de presentación de oportunidades de negocio internacional y en eventos de formación.

¿En qué mercados de América Latina y Caribe están prestando sus servicios actualmente?

En los últimos casi quince años, de forma agregada, podemos afirmar que IKEI ha trabajado en todos los países de la región, salvo en Paraguay. Al inicio, mucha de la actividad de consultoría ligada a apoyo de organismos internacionales estaba concentrada en México, Argentina y Brasil (país que descartamos por el idioma), de modo que desde IKEI abordamos estos dos países en un primer momento. Años después se sucedió un desarrollo interesante en el entorno de los países andinos, lo que nos permitió trabajar en Venezuela y Colombia, y con algo menos de intensidad en Perú. En los últimos seis años las oportunidades de consultoría se están centrando en Centroamérica y Caribe, lo que nos ha llevado a desarrollar una estrategia de trabajo entre Republica Dominicana, Panamá y Colombia, países que se encuentran bien conectados por avión, lo que facilita los desplazamientos y el aprovechamiento de recursos. Ello no implica que abandonemos otros países, sino que hoy concentramos esfuerzos comerciales y de desarrollo de socios locales en estos tres países.

Otra área de trabajo es la actividad de consultoría que desarrollamos directamente con el Grupo BID (Fondo Multilateral de Inversiones – FOMIN; BID y Corporación Interamericana de Inversiones – CII) con sede en Washington, más vinculados con proyectos de carácter regional y multidisciplinares.

¿Cuáles han sido las principales barreras que han tenido que superar para acceder a esos mercados?

Nuestra principal barrera es el tamaño de nuestra empresa. Somos una firma pequeña, de aproximadamente cuarenta profesionales. El tamaño condiciona el alcance de las acciones comerciales que podemos desarrollar así como la capacidad de contar *in-house* con equipos multidisciplinares. Esta realidad nos llevó a buscar dos tipos de cooperación empresarial: por un lado, la búsqueda de socios locales en todos los países donde desarrollamos actividad; por otro, la asociación con empresas más grandes y con especialización temática complementaria a la nuestra. Así, por ejemplo, en los proyectos relacionados con la innovación contamos con un socio estable como es la Fundación Tecnalia; en aquellos vinculados con la formación con el IESE; en aquellos centrados en desarrollar capacidades del sector público, con el área de Consultores de las Administraciones Públicas de Afi.

De este modo, IKEI ha conseguido un alto grado de especialización temática por medio de asociaciones y alianzas con otras empresas, fruto de la labor de creación de una red de relaciones y colaboradores tanto a nivel local como temático con diferentes instituciones.

Relacionado con lo anterior, otra barrera a destacar a la hora de acceder a estos mercados es la exigencia, cada vez mayor, de contar con *expertise* local.

¿Qué habilidades considera fundamentales en un equipo de trabajo para la ejecución de proyectos internacionales?

En primer lugar, adoptar o desarrollar una mentalidad de cooperación, con todos los problemas y retos que implica cooperar, tales como: mayor flexibilidad, mayor capacidad de adaptación y contar con una mentalidad y visión de medio – largo plazo. No hay frutos a corto plazo en este tipo de actividad, de modo que requiere mucha paciencia.

La estructura de nuestra firma está en camino de encontrarse 100% preparada para una internacionali-

zación integral. Como señalaba antes, la experiencia nos ha ayudado a modificar métodos de trabajo que pasan por trabajar gran parte del tiempo fuera de nuestras oficinas, es decir, fuera de España. Este es un tema que en las empresas cuesta muchos años implantar. Antes, el 10% de los profesionales lo hacía, ahora estamos en torno al 40%.

El hecho de que el mundo de la consultoría sea complejo y que la situación en España siga siendo complicada fruto de la crisis ha condicionado la predisposición y disposición de los profesionales, y hoy en día resulta natural pensar en el mundo como el área de actuación inmediata, no solo nuestro entorno más cercano.

En cuanto a las capacidades profesionales, además de lo señalado anteriormente, nuestro equipo trabaja mayoritariamente en inglés.

De su experiencia de trabajo en colaboración con otras empresas para llevar a cabo proyectos fuera de España, ¿qué aspectos destacaría como principales ventajas de estos acuerdos de colaboración? Y, al contrario, ¿cuáles suelen ser los escollos más relevantes a los que hay que hacer frente?

Reconozco que la búsqueda de colaboraciones es un ejercicio de valentía, ya que implica levantar el teléfono y llamar a alguien que no conoces y que no te conoce en ese momento inicial. En general nuestros interlocutores responden bien, una vez explicas los motivos de la puesta en contacto, y suelen recibir las propuestas con los brazos abiertos a colaborar.

En Euskadi y en general en España podríamos decir que existe aún un problema en el desarrollo de esquemas de colaboración, y es que la mentalidad de colaboración nace generalmente con mucho recelo y con bastantes dosis de desconfianza. No obstante, desde nuestra experiencia observamos que esta mentalidad se va eliminando con el paso del tiempo. Nuestra experiencia es buena en este sentido.

Entre los escollos más relevantes destacaría que la manera de trabajar de las empresas son muy distintas, con metodologías de trabajo dispares, lo que lleva a esfuerzos adicionales de coordinación, adaptación a los tiempos, prevención de retrasos, etc., en entornos cultural e institucionalmente distintos al nuestro (América Latina).

A la hora de competir en el exterior, ¿qué importancia tiene la imagen país en la comercialización de la oferta de IKEI?

Desde nuestra perspectiva, la consultoría ha cambiado muchísimo en los últimos años. Es una actividad que hoy se está depreciando y los propios consultores la estamos malogrando. Se está produciendo una confluencia de reducción de presupuestos administrados por los organismos internacionales con los que trabajamos –que financian a los clientes que atendemos– mayor exigencia técnica de los proyectos y un incremento notable de la competencia, que viene de dos segmentos fundamentalmente: las grandes empresas, que hoy compiten fuera de sus ámbitos tradicionales de experiencia, y también las alianzas de empresas muy pequeñas, incluyendo empresas locales de la región. La competencia se ha recrudecido mucho sobre todo en el componente precio.

Hace unos años a la empresa de consultoría española la asociaban mucho a Europa, lo cual imprimía una etiqueta de calidad muy valiosa. Hoy esta imagen se encuentra deteriorada, y la imagen que intuyo proyectamos en conjunto es de oferta barata y de menor calidad.

¿Cómo caracterizaría el clima de competencia internacional en su sector? ¿Cuál es la procedencia de sus principales competidores?

La competencia entre empresas españolas es muy fuerte, tanto así que estamos valorando tener otra marca distinta a la española, ya que hemos sufrido complicaciones en las listas cortas por exceso de presencia española, factor (origen o nacionalidad de la empresa postulante) que suele estar limitado a un máximo en las licitaciones públicas internacionales en

América Latina. Hace unos años la gran competencia venía de empresas alemanas, pero hoy es fundamentalmente española, y local. En el entorno de Europeaid, que son proyectos de mucho mayor importe siguen compitiendo los mismos: grandes empresas europeas.

¿Cómo valora el apoyo brindado por las administraciones públicas a las empresas que desean internacionalizar su actividad? ¿Cuál es el instrumento vigente que considera de mayor impacto?

En su día fue fantástica la colaboración de ICEX y del Ministerio de Economía, que nos brindó ayuda a partir de los fondos de consultoría que España mantiene en organismos internacionales como el BID. Ello nos permitió empezar a trabajar y a demonstrar nuestra propuesta de valor. Posteriormente participamos en cursos, formación, foros, etc. que aprovechamos muy bien. Hoy en Euskadi el gobierno vasco también realiza muchas actividades de este tipo, que hace 10 años no existían a ese nivel.

Hoy utilizamos el FAIP de ICEX, que permite financiar viajes y horas de consultoría. En Euskadi contamos con apoyo del programa PROINTER (pro-internacionalización).

¿Cuáles han sido los principales efectos de la crisis en la actividad internacional, y en la doméstica, de IKEI?

Entre los efectos positivos, destaco que la crisis nos ha obligado a abrir los ojos a otros mercados. Antes lo internacional era el «postre», hoy es parte del «menú principal» y comenzamos a verlo como un mercado natural con grandes posibilidades de crecimiento. Ello, en un contexto en el que la consultoría a nivel de administraciones públicas en España está ralentizada.

Entre los efectos negativos, y teniendo en cuenta que muchas empresas españolas de consultoría tenían en España un gran mercado cautivo con las administraciones públicas, la crisis las ha obligado a competir en el mercado internacional junto con todo un sector público que también está compitiendo (Universidad, Cámaras de Comercio, agencias de desarrollo, fundaciones públicas, etc). Son, en definitiva, muchos competidores nuevos en el mercado.

¿En qué nuevas líneas está trabajando la empresa? ¿Cuáles son los principales proyectos de la compañía a corto plazo?

Apostamos por la innovación y el desarrollo tecnológico, ámbitos que en América Latina se encuentran en un estadio incipiente de desarrollo. La innovación en planificación estratégica, marketing u otras funciones empresariales son hoy muy demandadas por las asociaciones empresariales de la región, así como en las administraciones públicas.

Otra área en crecimiento es la que compete a la evaluación de políticas públicas y de proyectos privados, algo que ya vivimos en España en los años 1995-2000.

Estratégicamente, el verdadero salto que debemos enfrentar es independizarnos de la financiación de organismos internacionales, esto es, cuando centremos nuestra facturación en trabajos en proyectos financiados directamente por el sector privado o las administraciones públicas locales, sin apoyo de los recursos de la cooperación internacional. Estos proyectos, ajenos a la financiación de organismos internacionales, conllevan a una gestión administrativa, fiscal, etc. muy diferente, que quizá en el medio plazo nos lleve a pensar en una eventual implantación internacional, una nueva marca, etc. Esta es una decisión de amplio calado que debemos meditar en los próximos años. Existen además restricciones importantes, en la medida en que no todos los países permiten implantación. Nos encontramos por tanto en una fase previa de análisis en la que evaluamos las alternativas factibles en el triángulo geográfico señalado anteriormente (Dominicana-Panamá-Colombia), lo cual nos permitiría atender también el mercado Andino, que es para nosotros prioritario ::

La promoción como recompensa del desempeño

Mantener la motivación en los empleados es fundamental para el éxito de la organización. Son muchas las vías existentes para ello y la promoción, el desarrollo de una carrera interna, es sin duda una de las más efectivas. Pero este no es tema ni superficial, ni fácil: debe hacerse con sumo cuidado y una gran planificación.

Yolanda Antón

La forma en que una organización promociona a sus empleados tiene implicaciones para el individuo y para la propia organización. La cultura organizativa, y dentro de ella las políticas de recursos humanos, a menudo dictan cuándo y cómo promocionar en la compañía, las formas cómo hacerlo, bajo que principios y condiciones. En este sentido, son muchas las organizaciones que asumen simplemente que la promoción consiste en aumentar la responsabilidad de gestionar más personas y participar más en el desarrollo estratégico del negocio, no considerando el cumplimiento de aspectos esenciales como por ejemplo contar con las capacidades de poder ejecutar con excelencia, de liderar en tiempos de cambios radicales en el entorno de los negocios. Lo cierto es que contar con itinerarios de promoción únicos que sigan patrones teóricos y académicos, sin prestar la debida atención a las características del promovido, no es lo más recomendable. No todas las personas se desempeñan bien en esos ámbitos. Debe apostarse por itinerarios flexibles, adaptables a los individuos, como vía para aumentar el compromiso con la organización y fomentar la retención del talento y, en todo caso, es fundamental tener en cuenta que cualquier promoción –que puede y generalmente va asociada con un incremento salarial– necesita de una buena comunicación y debate con el empleado acerca de su desempeño y de lo que se espera de él.

[iStock]/Thinkstock.

Por lo general, los directivos se sienten responsables de promover el desarrollo de sus equipos y de los profesionales a su cargo, y esto está muy bien y así debe ser en una cultura organizacional sana y centrada en las personas. Pero también es crítico que esto se haga de acuerdo con una estrategia que cree valor para todos y no por un sentido paternalista o de falsa «lealtad». Hay que considerar siempre que no hacerlo del modo correcto puede conllevar errores con consecuencias graves para toda la compañía. Con las recompensas, tanto de promoción como de incremento salarial, se lanzan señales que deben en todo

SEGUROS PARA EMPRESAS

CUBRA CASI TODOS SUS IMPREVISTOS

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

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

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

Unicaja

momento ser coherentes con los valores de la organización. Así, un empleado que cubre de sobra sus objetivos, pero gestiona mal a los miembros de su equipo no debe ser recompensado en una organización que valora, por ejemplo, el trabajo en equipo o una actitud proactiva de todos sus integrantes, o la gestión del fracaso.

Hay empleados que solicitan ser promocionados sin estar preparados objetivamente para ello. En ese caso es necesario escuchar atentamente los razonamientos del empleado y comprender sus inquietudes. Ayudará a la gestión ser claro acerca de las competencias y experiencias que necesitaría para alcanzar la promoción y facilitar la tarea para ampliar sus habilidades, incluso si fuera el caso planificando un programa de desarrollo. También es fundamental la honestidad y la transparencia, asegurándonos de que el empleado comprende las explicaciones, porque no hacerlo es fuente de frustración y hasta de un posible abandono de la organización por parte del implicado. En tanto la promoción no sea posible, es aconsejable fijarle objetivos intermedios, negociados de común acuerdo, lo que le ayudará a prepararse para el futuro.

Antes de promocionar a un empleado, es necesario asegurarse de dos cuestiones:

• Que lo que se le propone coincide con lo que le gusta hacer.

• Que es capaz de hacer el trabajo del puesto al que se le pretende promocionar.

En relación a la primera, un ascenso no siempre hace feliz a un empleado, sólo lo será en la medida en que ese nuevo puesto le satisfaga. Una conversación honesta entre ambas partes garantiza el éxito de la promoción. Si el empleado no está interesado ni entusiasmado con las nuevas responsabilidades es mejor considerar otra alternativa.

Para la segunda cuestión es recomendable, por una parte, no basarse únicamente en su propia evaluación sino contrastar con otras personas con las que el empleado interactúe (compañeros, miembros del equipo, incluso otros directivos). Por otra, observar algunos marcadores en el trabajo actual que puedan ser indicativos de cómo va a desempeñarse en el nuevo puesto.

En algunos casos es preciso contar con más información, con más elementos de juicio antes de hacer definitivo un ascenso. Se pueden definir tareas y retos similares al puesto ofrecido para testear las habilidades del empleado. Para ello, es fundamental ser transparente con él sobre el objetivo que se pretende, que sea por un corto período de tiempo y con criterios claros de éxito y evaluación.

Es fundamental tener en cuenta el equilibrio entre las competencias de la persona y el reto que se le marca. Un buen indicador es la capacidad y el deseo por aprender cosas nuevas, la inquietud por el aprendizaje y por la asunción de responsabilidades. Ocupar un puesto inferior a su cualificación es un factor de riesgo de desvinculación del empleado hacia la empresa. Si tiene un buen desempeño pero no aprende nada nuevo, un ascenso o una subida salarial puede ser la mejor solución, tanto para el individuo como para la organización.

Lo más importante es encontrar maneras de mantener el empleado motivado y tener en cuenta que una confianza excesiva en la remuneración y la promoción como elementos motivadores conducen a una cultura organizativa demasiado transaccional y poco comprometida ::

SEGUROS PARA EMPRESAS

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

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

• SEGUROS DE DAÑOS
• SEGUROS PERSONALES
• SEGUROS DE RESPONSABILIDAD CIVIL
• SEGUROS DE CRÉDITO

Unicaja

Monopolios: Ideas para un año electoral

Hay monopolios hasta debajo de las piedras, en los entornos más insospechados.

Nada hay más odioso y digno de reprobación por parte de todos que el poder de mercado ejercido en beneficio de unos pocos y contra el interés común de consumidores, trabajadores y competidores. El Premio Nobel de Economía en 2014 se le concedió a Jean Tirole, especialmente, por sus estudios sobre el poder de mercado de los monopolios y los oligopolios.

No hay un solo argumento que pueda utilizarse para defender el poder de mercado de los monopolios. Naturalmente que todo el mundo ha oído hablar de los denominados «monopolios naturales», es decir, aquellas grandes empresas basadas en inversiones muy cuantiosas y voluminosas que no soportarían un segundo operador en según que segmentos y mercados debido al exceso de capacidad que, de por si, entrañan. Bien, la tecnología actual, modular y muy flexible, los ha relegado casi a la historia de la economía.

También es frecuente argumentar acerca de la necesidad de las patentes, una especie de monopolio del conocimiento, para que haya un incentivo a la producción de conocimiento, justamente. La defensa de un sistema de derechos de propiedad no es, en modo alguno, una defensa del monopolio, sino algo bien legítimo. Pero una patente no puede serlo «de corso» para que el inventor o su desarrollador perciban rentas desproporcionadas. Seguramente hoy existen métodos de protección de los derechos de propiedad y del conocimiento más eficaces y eficientes que las patentes convencionales.

El daño que causan los monopolios es patente en multitud de dimensiones. Por su propia naturaleza, restringen la oferta de bienes y elevan artificialmente los precios. Los bienes y servicios son «escasos» y caros, su calidad es peor que la de parecidos bienes y servicios producidos en un régimen de competencia. Por ende, en economías en las que abundan los monopolios, el empleo es menor y el desempleo mayor y los salarios reales son menores. La productividad es también menor.

Estos males afectan a todos los consumidores y a innumerables trabajadores. Allí donde los mercados están monopolizados u oligopolizados, to-

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.

Unicaja

dos pierden de una u otra manera. Solo los accionistas de los monopolios ganan. ¿Seguro? En realidad, diríase que algunos accionistas y casi todos los altos directivos de los monopolios son los únicos ganadores de esta organización de los mercados de bienes y servicios, pero es dudoso que las enormes rentas empresariales extraordinarias que se generan bajo estructuras monopolistas sean a la postre tan grandes. Serían mucho mayores con una mayor extensión competitiva de los mercados, aunque en términos unitarios (por unidad de bien o de servicio) fueran más reducidas. Y, desde luego, no estarían tan concentradas.

Hay monopolios hasta debajo de las piedras, en los entornos más insospechados. Desde la fontanería de barrio hasta las telecomunicaciones, pasando por todo mercado de bienes y servicios, financieros y no financieros, pueden encontrarse testigos de comportamientos monopolistas. A los que se enfrentan estructuras de defensa de la competencia absolutamente insuficientes en el plano de los recursos humanos y en muchos otros planos, como el de la independencia o la capacidad sancionadora.

En España, como en muchos otros países, abundan los monopolios en numerosísimos mercados. Su presencia deja huella «gravitatoria» en el bienestar de los consumidores, sometidos a humillantes y onerosísimos circuitos de «atención al cliente», por decirlo en forma amena. O en el elevado desempleo, los bajos salarios reales, la baja productividad, la carestía de bienes y servicios ordinarios que se encuentran por una fracción de su precio en economías más avanzadas.

El presente año de 2015 es una año electoral y se presenta interesante. Se me ocurre lanzar algunas ideas para los programas electorales: prometan luchar de verdad contra todos los monopolios. Entre otras bondades, les aseguro que no hay mejor política de reforma del mercado de trabajo, ni de reforma estructural, que la lucha contra los monopolios. Es una política barata, de acción rápida y resultados seguros. No debe de ser tan complicado, que diría un ingenuo. Los ciudadanos se lo agradeceremos ::

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.

Unicaja

Situación actual del mercado de capital riesgo

El capital riesgo se presenta como una fuente de financiación empresarial alternativa a la tradicional financiación bancaria. El destino principal de la inversión de estas sociedades de capital riesgo son las pequeñas o medianas empresa (pymes), las cuales han sufrido en gran medida las importantes restricciones de crédito de los últimos años. El capital riesgo también se ha visto perjudicado por la situación generalizada de crisis, pero la mejora de la perspectiva doméstica durante 2014 ha favorecido la recuperación de la confianza de los inversores internacionales, potenciando la reactivación del sector. El lanzamiento de figuras como FOND-ICO Global y la nueva regulación son factores que permiten atisbar un panorama más alentador para el sector que en ejercicios precedentes.

Jorge Pardo

El capital riesgo es una fuente de financiación empresarial dirigida principalmente a pymes. Consiste en la aportación de capitales permanentes por parte de una sociedad inversora, especializada o no, a una pyme.

Las sociedades receptoras son valoradas como empresas con considerables niveles de riesgo, lo que les ocasiona dificultades para conseguir fondos mediante instrumentos de financiación más comunes. Por este motivo el capital riesgo se considera una fuente de financiación alternativa a la deuda bancaria.

Hay diferentes tipos de inversión de capital riesgo, dependiendo de la fase de desarrollo en que se encuentren las empresas o los proyectos en el momento de la inversión: capital semilla (*seed capital*), capital para puesta en marcha (*start-up capital*), capital para la expansión (*expansión capital*), adquisición con apalancamiento (*leveraged/management buy-out* y *management buy-in*), capital de restructuración (*turnaround capital*), capital de sustitución (*replacement capital*) o compra secundaria (*secondary buy-out*).

También se distingue entre diferentes tipos de intermediarios financieros de capital riesgo:

- Sociedades de capital-riesgo: sociedades anónimas cuyo objeto social principal consiste en la toma de participaciones temporales en el capital de empresas no financieras cuyos valores no coticen en el primer mercado de las bolsas de valores.

[iStock]/Thinkstock.

- Fondos de capital riesgo: patrimonios administrados por una sociedad gestora, que tendrán el mismo objeto principal que las sociedades de capital riesgo, correspondiendo a la sociedad gestora la realización de las actividades de asesoramiento previstas.
- Sociedades de gestoras de entidades de capital-riesgo: sociedades anónimas cuyo objeto social principal es la administración y gestión de Fondos de Capital-Riesgo y de activos de Sociedades de Capital-Riesgo.

El contexto actual del mercado de capital riesgo

El año 2013 fue un ejercicio muy complicado para el capital riesgo en España, superando (a la baja) los registros de 2009, que en su día ya fue considerado en el

SERVICIO NÓMINAS EMPRESAS

SIMPLIFIQUE LA GESTIÓN DEL PAGO DE SUS NÓMINAS

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

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

Unicaja

Unicaja Banco, S.A.U. Avda. Andalucía 10-12, 29007 Málaga. Inscrita R.Mª de Málaga, Tomo 4.952, Libro 3.859, Sección 8, Hoja MA-111580, Folio 1, Inscripción 1. C.I.F. A93139053.

seno del sector el peor año de la historia reciente en cuanto a su actividad se refiere.

Pese a todo, en el último trimestre del citado año se inició un cambio de tendencia que se ha confirmando en los primeros trimestres de 2014, y que configura un panorama ciertamente más alentador en comparación con la perspectiva que presentaba el sector hace 2 años. Estos últimos resultados aportan una dosis de optimismo y buenas sensaciones de cara a los próximos ejercicios, considerándose el 2014 como el año de la recuperación, lenta pero sostenida del sector del capital riesgo.

En noviembre de 2014 se publicó la esperada Nueva Ley de Capital Riesgo (Ley 22/2014, de 12 de noviembre) que concluye la transposición de la Directiva Europea sobre Activos Alternativos (*AIFM Directive*) a la legislación española, y modifica y moderniza el marco legal vigente hasta el momento (Ley 5/2005).

Los datos del sector del capital riesgo de los primeros nueve meses de 2014, en relación al año 2013, se pueden resumir en:

- Volumen de inversión de 1.810,8 millones de euros, un 38% más que en el mismo periodo 2013. En 2013 por su parte, se produjo una caída del 7,5% en el volumen de inversión del sector de capital riesgo, que registró 2.357,4 millones de euros.
- Número de operaciones: 340 a septiembre de 2014 (543 y 582 a cierre de 2013 y 2012 respectivamente).
- El 45% del volumen de inversión de los primeros nueve meses de 2014 se invirtió en 9 operaciones de *Leverage Buy Out* y el 62,6% de las operaciones (213) en empresas en expansión.
- Las desinversiones crecieron un 220% más que en el mismo periodo 2013, alcanzando un volumen a precio de coste de 3.698 millones de euros (frente a 1.156 millones de euros en el mismo periodo de 2013) en 190 operaciones.
- Los mecanismos de desinversión más utilizados fueron la venta a terceros (74%), la venta en bolsa (15,4%) y venta a otra entidad de capital riesgo (4,4%).
- El número de operadores de *Venture Capital & Private Equity* que tienen oficina e invierten en España se situó en 201 a finales de 2013 (196 en 2012).
- Los principales sectores receptores de inversión son: productos de consumo (27%), TIC (15,6%) y hostelería-ocio (13,6%).
- Lanzamiento del Fondo de Fondos público FOND-ICO Global con 1.200 millones de euros a invertir en el plazo de 4 años en unas 40 gestoras de capital riesgo.
- La notable mejoría del cuadro macroeconómico español ha recuperado y traído de vuelta a los inversores internacionales.

Respecto al FOND-ICO Global, la primera convocatoria se saldó con la inversión en seis gestoras de capital riesgo, tres de ellas de capital expansión/*middle market*, y otras tres en gestoras de *Venture Capital*. La segunda convocatoria se cerró en el primer semestre de 2014 con una nueva inversión en otras 8 gestoras (cuatro de expansión y cuatro de *venture capital*).

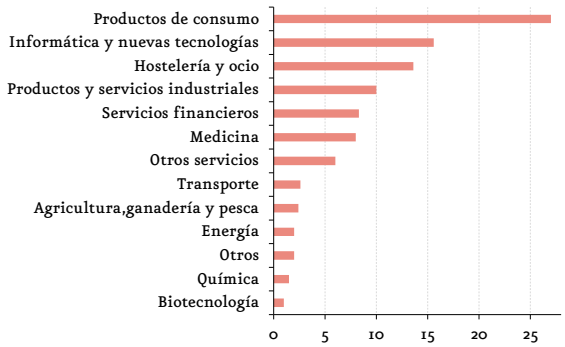
PRINCIPALES MAGNITUDES DEL SECTOR CAPITAL RIESGO

	2012	2013	Variación %	sep-13	sep-14	Variación %
Inversiones (mill. €)	2.472	2.357	-4,7	1.304	1.811	38,9
Número de operaciones	582	543	-6,7	335	340	1,5
Desinversiones (mill. €)	1.196	1.564	30,8	1.156	3.698	219,9

Fuente: *ASCRI*.

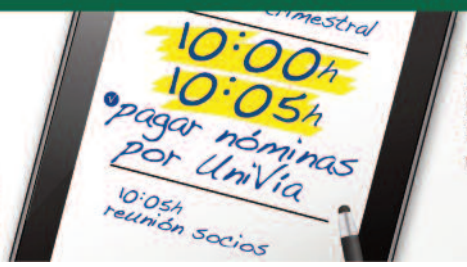
Inversiones por sectores en los primeros nueves meses de 2014

(%)



Fuente: *ASCRI*.

SERVICIO NÓMINAS EMPRESAS



SIMPLIFIQUE LA GESTIÓN DEL PAGO DE SUS NÓMINAS

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

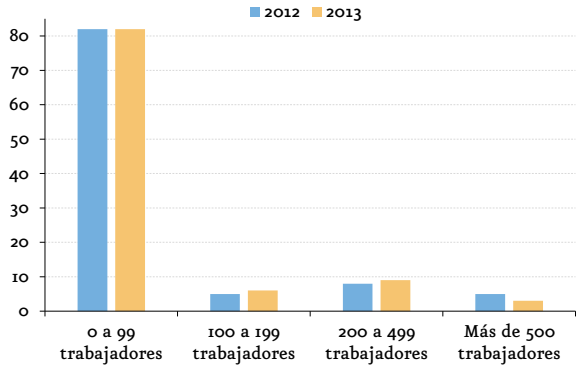
www.unicaja.es 901 111 133 · 952 076 224

Unicaja

Unicaja Banco, S.A.U. Avda. Andalucía 10-12, 29007 Málaga. Inscrita R.Mª de Málaga, Tomo 4.952, Libro 3.859, Sección 8, Hoja MA-111580, Folio 1, Inscripción 1. C.I.F. A93139053.

Inversión de capital riesgo por tamaño de empresa en los primeros nueve meses de 2014

(% del número de operaciones)



Fuente: *ASCRI*.

En relación al regreso del apetito inversor internacional, cabe señalar que se mantiene el protagonismo de los fondos internacionales, responsables del 76% del volumen invertido en los primeros nueve meses de 2014 (1.379 millones de euros) en 39 operaciones, mientras que los operadores nacionales invirtieron 431,4 millones de euros (24% del volumen invertido) en más de 300 operaciones.

Por último, resaltar que el capital riesgo en España sigue apostando por las pymes: en los primeros nueves meses del 2014, el 92% del total de las operaciones han sido de menos de 5 millones de euros de *equity* en empresas en fase de arranque y expansión.

Conclusiones y Perspectivas para los próximos años en el sector capital riesgo

Se confirma el 2014 como un año de gran dinamismo en el sector del capital riesgo en España, con un primer semestre muy activo, cierta ralentización de la recuperación en el tercer trimestre y nuevo crecimiento en el cuarto a pesar de ciertos elementos de inestabilidad económica a nivel mundial. Con estos datos se prevé un cierre de 2014 muy positivo para el sector de capital riesgo.

Tras cinco años de crisis coincidiendo con la recesión económica a nivel mundial, el sector de capital riesgo en España empieza a dar síntomas de mejoría de cara a los próximos años. La crisis ha devuelto a muchas de las principales economías desarrolladas a niveles de 2007, por lo que la recuperación de la economía, al igual que ocurrirá con el nivel de actividad en el sector de capital riesgo, será lenta y progresiva, pero tras varios años de malas noticias la industria del capital riesgo español ha recibido de forma muy positiva las perspectivas de mejoras macroeconómicas (mejora del consumo doméstico, disminución de la prima de riesgo, mejora de la competitividad, crecimiento de las exportaciones, nuevo apetito inversor internacional), unido esto al lanzamiento de la iniciativa FOND-ICO Global y de la nueva regulación .

Aunque España sigue afrontando retos importantes, las reformas emprendidas y la estabilidad financiera a nivel internacional comienzan a calar en la confianza de los inversores, tal y como pone de manifiesto la mayor presencia de inversores no residentes en las inversiones que han tenido lugar en los últimos meses. En los próximos años deberíamos observar:

- Un cambio importante en lo relativo a captación de nuevos recursos para invertir, impulsado por el FOND-ICO Global, el nuevo apetito inversor internacional, y el mayor ritmo de desinversiones con buenos retornos.
- El retorno a volúmenes de inversión y número de transacciones más elevados, propiciados por el importante ajuste en precios realizados en estos años y por la reducida financiación bancaria a las empresas, que inclina al empresario a buscar fórmulas alternativas de financiación
- Una mejora de las empresas en cartera, que tras el ajuste sufrido durante los años de crisis, serán más competitivas y verán mejorar el consumo interno ::

SERVICIO NÓMINAS EMPRESAS

SIMPLIFIQUE LA GESTIÓN DEL PAGO DE SUS NÓMINAS

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

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

Unicaja

Unicaja Banco, S.A.U. Avda. Andalucía 10-12, 29007 Málaga. Inscrita R.Mª de Málaga, Tomo 4.952, Libro 3.859, Sección 8, Hoja MA-111580, Folio 1, Inscripción 1. C.I.F. A93139053.

Nuevas competencias de la Junta de Accionistas

El pasado 4 de diciembre de 2014 se publicó en el BOE la Ley 31/2014, de 3 de diciembre, por la que se modifica la Ley de Sociedades de Capital para la mejora del gobierno corporativo. Esta nueva ley se basa en las recomendaciones del informe elaborado por la Comisión de Expertos creada por el Consejo de Ministros a tal efecto, que incluyó su propuesta de reformas normativas para fomentar el buen gobierno de las empresas.

Virginia González

La Ley 31/2014, de 3 de diciembre, por la que se modifica la Ley de Sociedades de Capital para la mejora del gobierno corporativo, que entró en vigor el pasado 23 de diciembre de 2014, introduce importantes modificaciones en la vigente Ley de Sociedades de Capital (en adelante «LSC»), principalmente, en dos grandes bloques: las relacionadas con la junta de accionistas cuya finalidad son ampliar las competencias de la junta general, reforzar los derechos de los accionistas minoritarios y asegurar la transparencia de la información que reciben los accionistas; y las que tienen que ver con el consejo de administración.

Resaltamos en este artículo, de entre las numerosas modificaciones introducidas, las que entendemos pueden ser de mayor interés respecto a la junta general de accionistas.

Las modificaciones de la LSC referentes a la junta general de accionistas pretenden, sobre todo, reforzar el papel de esta y crear nuevas vías para fomentar la participación accionarial. A estos efectos, se extiende expresamente la posibilidad de la junta de impartir instrucciones en materia de gestión a todas las sociedades de capital –posibilidad que sólo existía en las Sociedades de Responsabilidad Limitada–, manteniendo en todo caso la previsión de que los Estatutos puedan limitarla (artículo 161 LSC). En el debate de gobierno corporativo más actual, esta es una posición pujante y defendida por voces muy autorizadas incluso en entornos jurídicos que tradicionalmente han consagrado el monopolio del consejo de administración en las cuestiones de estrategia y negocio.

Asimismo, se amplía el listado de competencias expresas de la junta, reguladas en el artículo 160 de la LSC, incluyendo algunas de las decisiones tradicionalmente encuadradas en el ámbito de las denominadas competencias implícitas o no escritas de la junta en materia de gestión. Se trata de decisiones que, aún encuadrables funcionalmente en el ámbito de la actividad gestora, afectan de modo sensible a la posición jurídico – económica de los socios y por ello requieren que estos manifiesten su consentimiento. Así, se reserva a la junta de accionistas, ya en norma legal, la aprobación de todas aquellas operaciones societarias que por su relevancia tienen efectos similares a las modificaciones estructurales, como la adquisición, la enajenación o la aportación a otra sociedad de activos esenciales. A este respecto, el artículo 160.f establece: «Se presume el carácter esencial del activo cuando el impor-

te de la operación supere el veinticinco por ciento del valor de los activos que figuren en el último balance aprobado.» La naturaleza de estas operaciones y su particular relevancia en las sociedades justifica este cambio normativo que, por otra parte, viene a convertir en norma legal una competencia que en muchos casos ya estaba recibiendo este trato.

Por último, indicar que además en las sociedades cotizadas se incluyen competencias adicionales a las recogidas en el artículo 160, que son las siguientes: «*a) La transferencia a entidades dependientes de actividades esenciales desarrolladas hasta ese momento por la propia sociedad, aunque esta mantenga el pleno dominio de aquellas; b) Las operaciones cuyo efecto sea equivalente al de la liquidación de la sociedad; c) La política de remuneraciones de los consejeros en los términos establecidos en esta ley*.» Asimismo, indica la norma que se presumirá el carácter esencial de las actividades y de los activos operativos cuando el volumen de la operación supere el veinticinco por ciento del total de activos del balance ::

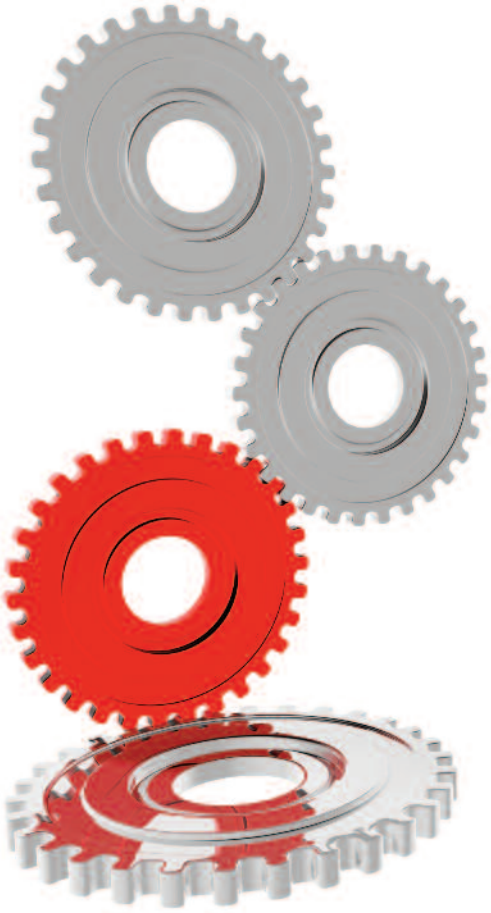
Vitalidad empresarial 2015

Todos los años el informe mejora metodológicamente o añade indicadores parciales adicionales.

Volvemos a las entrañas del sistema económico. A prestar atención a la facilidad para que nazcan y desaparezcan empresas. Para que la actividad de las que logran sobrevivir en un entorno competitivo pueda concretar sus planes y proyectos. Las normas, usos y costumbres de los países en relación a la actividad empresarial. La complicidad de las burocracias de distinta naturaleza. La facilidad para que la sociedad admita la capacidad para emprender como una de las más saludables para la regeneración y progreso de los países.

Es el Banco Mundial el que desde hace varias décadas actualiza su registro más popular, el *Doing Business*, en su 12ª edición, expresivo de los avances en esa dirección de eficiencia e inclusión de la actividad empresarial. Y nos interesa, como es lógico, la posición de España en esa liga.

Como se sabe, ese *ranking* se forma mediante la agregación de 10 conjuntos de indicadores que miden aspectos bien distintos de la actividad empresarial, desde la facilidad para crear una empresa hasta la correspondiente para su desaparición formal, pasando por los trámites para obtener permisos de todo tipo o para acceder a fuentes de financiación ajenas. Son indicadores cuya relevancia es fundamental en el caso de las pequeñas y medianas empresas. Todos ellos tratan de medir condiciones para que las empresas funcionen de forma eficiente. No son la garantía de prosperidad, pero sí constituyen condiciones necesarias. Sobre



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

RANKING FACILIDAD DE HACER NEGOCIOS

Ranking	Economía	Puntuación (Distancia a la frontera)	
1	Singapur	88,27	
2	Nueva Zelanda	86,91	↑
3	Hong Kong, China	84,97	↑
4	Dinamarca	84,20	↑
5	República de Corea	83,40	↑
6	Noruega	82,40	↑
7	Estados Unidos	81,98	↑
8	Reino Unido	80,96	↑
9	Finlandia	80,83	
10	Australia	80,66	
11	Suecia	80,60	↑
12	Islandia	80,27	
13	Irlanda	80,07	↑
14	Alemania	79,73	
15	Georgia	79,46	
16	Canadá	79,09	
17	Estonia	78,84	↑
18	Malasia	78,83	↑
19	Taiwan, China	78,73	↑
20	Suiza	77,78	↑
21	Austria	77,42	↑
22	EAU	76,81	↑
23	Letonia	76,73	↑
24	Lituania	76,31	↑
25	Portugal	76,03	↑
26	Tailandia	75,27	↑
27	Holanda	75,01	
28	Mauricio	74,81	↑
29	Japón	74,80	
30	Macedonia, FYR	74,11	↑
31	Francia	73,88	↑
32	Polonia	73,56	↑
33	España	73,17	↑
34	Colombia	72,29	↑
35	Perú	72,11	↑

Nota: Los *rankings* están calculados en junio de 2014, y se basan en la distancia promedio de cada economía a las puntuaciones de la frontera de los diez indicadores que componen el *ranking* agregado de esta edición. Para las economías en las que los datos cubren dos ciudades, las puntuaciones son una media ponderada por la población de las dos ciudades. La flecha indica una mejora en la puntuación entre 2013 y 2014, mientras que la ausencia de flecha indica bien un deterioro o un estancamiento en la puntuación. La puntuación para los dos años está calculada con la nueva metodología.

Fuente: *Doing Business 2015. Going Beyond Efficiency. Banco Mundial Octubre 2014.*

ellas, las políticas económicas, desde luego las macroeconómicas, dispondrán de desigual eficacia dependiendo de la facilidad con que tenga lugar esa actividad empresarial en los distintos ámbitos que miden los índices.

Ahora son 189 economías las clasificadas. En la primera de las tablas se refleja la clasificación general de las diez medidas. La verdadera *champion* de la facilidad del entorno, fundamentalmente regulador, para la actividad empresarial. Cuando se compara con la de años anteriores, las alteraciones en las 20 primeras son escasas.

Todos los años el informe mejora metodológicamente o añade indicadores parciales adicionales, como por ejemplo el papel de las ciudades que aparece en la edición de este año. Uno de los ámbitos que siempre más me ha interesado es el de la facilidad para crear una empresa, para que quien tiene una idea pueda concretarla rápidamente y sin excesivo coste. Hemos ido mejorando a lo largo de los años, pero de forma muy lenta y, mucho menos, si lo comparamos con el ritmo al que lo han hecho otros países. Eso explica que cuando se revisa lo ocurrido en los últimos doce años las mejoras en la liga global no son precisamente destacables. En el 2014 en la posición agregada estábamos en la posición 32 y en la correspondiente a la facilidad para crear una empresa en la 115. Ha sido la reducción muy significativa en el número de trámites la que nos ha sacado de esa mala posición, aunque la que ahora mantenemos en este indicador no sea precisamente buena.

Ojalá que el lector haya encontrado una mínima motivación no solo para consultar posiciones y calificaciones, sino también para revisar los capítulos metodológicos que, como señalaba antes, no han dejado de mejorar con el paso del tiempo y de definir una gran complementariedad con trabajos de este tipo como es el caso del *World Competitiveness Report* que elabora el *World Economic Forum* ::

CÓMO QUEDA ESPAÑA EN LOS DIEZ INDICADORES

ESPAÑA

Ranking de facilidad de hacer negocios (1-189)	**33**	**OCDE Ingresos altos**		**PNB per capita (US$)**	**29.180**
		Distancia global a la frontera (DTF), puntuación (0-100)	**73,17**	**Población (millones)**	**46,6**

Empezar un negocio (*ranking*)	74	**Registro de la propiedad (*ranking*)**	66	**Comercio transfronterizo (*ranking*)**	30
DTF puntuación para empezar un negocio (0-100)	88,08	DTF puntuación para registrar propiedades (0-100)	73,57	DTF puntuación para comercio transfronterizo (0-100)	84,68
Procedimientos (número)	6	Procedimientos (número)	5	Documentos para exportar (número)	4
Tiempo (días)	13	Tiempo (días)	12	Tiempo para exportar (días)	10
Coste (% ingresos per cápita)	4,6	Coste (% del valor de la propiedad)	6,1	Coste para exportar (US$ por contenedor)	1.310
Capital mínimo (% ingresos per cápita)	13,8			Documentos para importar (número)	4
		Obtención de crédito (*ranking*)	52	Tiempo para importar (días)	9
Permisos de construcción (*ranking*)	105	DTF puntuación para obtención de crédito (0-100)	60,00	Coste de importar (US$ por contenedor)	1.400
DTF puntuación para obtener permisos de construcción (0-100)	69,18	Fortaleza de derechos legales, índice (0-12)	5		
Procedimientos (número)	7	Alcance de la informació de crédito, índice (0-8)	7	**Cumplimiento de contratos (*ranking*)**	69
Tiempo (días)	229	Cobertura de registros privados (% de adultos)	15,3	DTF puntuación para cumplimiento de contratos (0-100)	62,65
Coste (% valor construcción)	5,2	Cobertura de registros publicos (% de adultos)	50,0	Procedimientos (número)	40
				Tiempo (días)	510
Obtención de electricidad (*ranking*)	74	**Protección de inversores minoritarios (*ranking*)**	30	Coste (% de la reclamación)	18,5
DTF puntuación para obtener electricidad (0-100)	78,18	DTF puntuación para protección de inversores minoritarios (0-100)	64,17		
Procedimientos (número)	5	Regulación sobre conflictos de intereses, índice (0-10)	5,3	**Resolución de la insolvencia (*ranking*)**	23
Tiempo (días)	85	Gobernabilidad de accionistas, índice (0-10)	7,5	DTF puntuación para resolución de insolvencias (0-100)	75,89
Coste (% ingresos per cápita)	242,0	Fortaleza de la protección al inversor minorista, índice (0-10)	6,4	Tiempo (años)	1,5
				Coste (% del patrimonio)	11
		Pago de impuestos (*ranking*)	76	Tasa de recuperación (centavos por dólar)	71,3
		DTF puntuación para pago de impuestos (0-100)	75,25	Fortaleza del marco regulatorio de insolvencias, índice (0-16)	12
		Pagos (número por año)	8		
		Tiempo (horas por año)	167		
		Tasa impositiva total (% de beneficios)	58,2		

Fuente: *Doing Business 2015. Going Beyond Efficiency. Banco Mundial. Octubre 2014.*