empresa global

nº 148 Febrero 2015 4 €

Reino Unido

un mercado competitivo orientado a los servicios

Ciudades inteligentes

el modelo de organización del territorio del siglo XXI

La franquicia española

sigue ampliando mercados

El Soivre: apoyo a los exportadores

para operar en el mercado extranjero

9 771578 345008 00148

ACTUALIDAD JURÍDICA-FISCAL

Instrumentos financieros FEDER para pymes en el período 2014-2020

GESTIÓN EMPRESARIAL

El reto de la transformación del tejido empresarial en España

FINANZAS PERSONALES

Los bancos centrales incrementan la volatilidad en el mercado de divisas

Empresa Global
N° 148 (febrero 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, Pablo Guijarro, Mauro Guillén, José Antonio Herce, Verónica López, Juan Navarro, Emilio Ontiveros y María Serra.

CONSEJO ASESOR
Ángel Berges Lobera
Afi y Universidad Autónoma de Madrid
José María Castellano Ríos
Universidad de A Coruña
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

Ciudades más inteligentes...y humanas

En 2050 se estima que el 70% de la población mundial vivirá en la ciudad. Para acoger a estos nuevos habitantes, nuestras ciudades deben adaptarse y el modelo de desarrollo urbano propuesto por las *smart cities*, o ciudades inteligentes y sostenibles, puede ser una respuesta a los desafíos que presenta esta mutación demográfica. Y es que replicar el modelo de urbanismo actual resulta inviable si tenemos en cuenta su impacto económico y medioambiental. Es posible que al pensar en las ciudades inteligentes, algunos, desde luego los aficionados incondicionales del cine de Jacques Tati, se nos venga a la memoria la extraordinaria película de este actor y director francés «Mon Oncle» – «Mi Tío» y su mordaz crítica a la modernidad absurda, ejemplificada en aquella casa ultra-moderna donde todo está automatizado, incluso las relaciones humanas. Nada, sin embargo, más lejos del modelo de las smart cities, cuyo objetivo es basarse en la tecnología para responder a las necesidades de los ciudadanos a través de una gestión inteligente de los recursos disponibles. Por lo general, cuando pensamos en las ciudades inteligentes solemos referirnos a su impacto en el ámbito energético. Desde luego, la utilización eficiente de la energía es probablemente uno de los objetivos principales de este modelo de urbanismo. No en vano las ciudades concentran el 75% del consumo energético y generan el 80% de las emisiones de CO_2. Pero propiciar un uso más eficiente y racional de la energía no es el único objetivo de las smart cities. Junto a ello, este modelo de urbanismo pretende mejorar la calidad de vida del ciudadano, colocándole en el centro de las soluciones tecnológicas propuestas, con el fin de hacer su cotidianidad más sencilla y cómoda y convertirle en verdadero protagonista y actor del devenir de su ciudad. La optimización de las interacciones entre gobernantes y gobernados es otro de los objetivos de este modelo de urbanismo, a través, en particular, de una mayor transparencia de la acción política y una mayor comunicación entre ciudadano y sus representantes políticos, y donde las nuevas tecnologías desempeñan un claro papel protagonista. El tema del mes de la presente edición trata precisamente de acercar al lector la realidad de las ciudades inteligentes y sus implicaciones en el terreno económico, y las oportunidades de negocio que pueden derivarse de este modelo urbanístico. Completan el presente número de la revista las secciones habituales, en las que destacamos el interesante análisis del mercado británico, el artículo sobre el modelo de internacionalización de las franquicias y la entrevista a Álvaro Bustamante de la Mora, presidente de la CESCE, Compañía Española de Seguro de Crédito a la Exportación. Confiamos, como siempre, que los artículos sean del interés de nuestros lectores, a los que recomendamos que vean, si no lo han hecho, la película «Mi Tío» de Jacques Tati ::

:: INTERNACIONAL ::

INFORME PAÍS

Reino Unido, un mercado competitivo orientado a los servicios

Estado miembro de la Unión Europea, el Reino Unido conforma un mercado de más de 63 millones de consumidores, el cual no forma parte de la Unión Económica y Monetaria. Su renta per cápita, en torno a los 38.710 dólares, le sitúa como la tercera mayor economía de la UE, por detrás de Alemania y Francia, y la quinta del mundo.

Pag. 3

TEMA DEL MES

Ciudades inteligentes: el modelo de organización del territorio del siglo XXI

Las decisiones que toman hoy los dirigentes políticos, los desarrolladores, planificadores y legisladores determinarán cómo vivirán miles de millones de residentes urbanos en el presente y en el próximo siglo.

Pag. 8

OBSERVATORIO EXTERIOR

La franquicia española sigue ampliando mercados

El modelo de franquicia está dando respuesta a las necesidades laborales de muchos emprendedores, y también a los objetivos de expansión, tanto nacional como internacional, de numerosas firmas. En la esfera internacional, 285 marcas de franquicias españolas ya están presentes en un total de 127 mercados.

Pag. 12

ESCUELA DE COMERCIO EXTERIOR

El Soivre: apoyo a los exportadores para operar en el mercado extranjero

Desde su creación, el Servicio Oficial de Inspección, Vigilancia y Regulación del Comercio Exterior (SOIVRE) se ha encargado de comprobar que los productos destinados al comercio exterior cumplieran las normas de calidad comercial.

Pag. 16

:: EMPRESAS ::

EXPERIENCIAS DE INTERNACIONALIZACIÓN

«La cobertura más demandada por los exportadores es la del riesgo de ejecución de fianzas»

CESCE, la Compañía Española de Seguros de Créditos a la Exportación, es hoy uno de los cuatro principales grupos empresariales europeos dedicados a la cobertura del riesgo de crédito. La matriz del grupo CESCE es una empresa con mayoría de capital público que se encuentra actualmente en proceso de privatización.

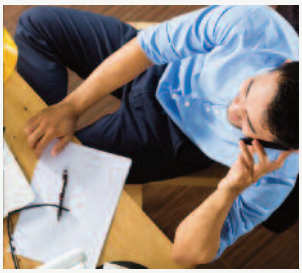
Pag. 27

GESTIÓN DE RECURSOS HUMANOS

Teletrabajemos

El teletrabajo es un eje transversal sobre el que dirigir una nueva visión del trabajo. Contiene los principios y valores sobre los que se sustentará la empresa del mañana: eficiencia, orientación a resultados, conciliación de la vida personal y laboral, tecnologías de la información y desarrollo sostenible.

Pag. 32



GESTIÓN EMPRESARIAL

El reto de la transformación del tejido empresarial en España

El tejido empresarial español se caracteriza por una dimensión promedio muy reducida, puesto que las empresas que tienen menos de 10 empleados representan más del 95% del censo total, y apenas un 0,1% tienen más de 250 empleados.

Pag. 36

ACTUALIDAD JURÍDICA-FISCAL

Instrumentos financieros FEDER para pymes en el período 2014-2020

Pag. 39

:: FINANZAS ::

FINANZAS PERSONALES

Los bancos centrales incrementan la volatilidad en el mercado de divisas

La volatilidad ha sido una de las características más representativas del mercado de divisas durante el primer mes del año 2015. Las monedas de los principales bloques económicos han experimentado variaciones de gran calado que vienen condicionados por el contexto de política monetaria.

Pag. 22

ESTRATEGIA GLOBAL

Davos 2015

MAURO GUILLÉN

Pag. 20

MERCADOS FINANCIEROS

Implicaciones de la caída del precio del petróleo:

DAVID CANO

Pag. 25

HOMO OECONOMICUS

Economía colaborativa: ideas para un año electoral

JOSÉ ANTONIO HERCE

Pag. 34

PASEO GLOBAL

¿Quién teme a la deflación?

EMILIO ONTIVEROS

Pag. 41

Reino Unido, un mercado competitivo orientado a los servicios

Estado miembro de la Unión Europea, el Reino Unido conforma un mercado de más de 63 millones de consumidores, que no forma parte de la Unión Económica y Monetaria. Su renta per cápita, en torno a los 38.710 dólares, le sitúa como la tercera mayor economía de la UE, por detrás de Alemania y Francia, y la quinta del mundo. El sector servicios, que emplea a más del 80% de la población activa y representa las tres cuartas partes del PIB, es la fuerza motriz de esta economía, a la que se unen sus reservas de carbón, gas natural y petróleo. Aunque registra un elevado déficit comercial comparado con el de sus socios de la Unión Europea, nos encontramos ante el país comunitario que recibe mayor inversión extranjera, donde las oportunidades comerciales y de inversión siguen siendo numerosas.

Pablo Aumente

El Reino Unido se configura bajo la forma de monarquía constitucional, cuya jefa de Estado es la reina Isabel II. El primer ministro, David Cameron, preside desde mayo de 2010 un gobierno de coalición (el primero desde 1945) formado por el Partido Conservador, de centro-derecha, y los Liberales Demócratas, de centro-izquierda. La compleja coyuntura económica ha exigido al gobierno el acometimiento de reformas orientadas a impulsar la recuperación y alcanzar los objetivos de déficit fiscal. En este sentido, se están llevando a cabo importantes reformas en cuanto al Servicio Nacional de Salud, la educación superior, el sector bancario y el sistema de bienestar social. No obstante, estas medidas están generando división de opiniones en el seno de la coalición, donde las tensiones son cada vez más frecuentes.

En septiembre de 2014, Escocia votó no en el referéndum sobre su independencia, lo que ha permitido asegurar la continuidad económica y fiscal del Reino Unido, aunque Cameron ha prometido la concesión de ciertos poderes al parlamento escocés. En este sentido, en noviembre de 2014 la comisión parlamentaria británica cedió a Escocia la recaudación directa de los impuestos sobre la renta, y propuso ceder una parte de la recaudación del IVA.

Big Ben y casas del parlamento en Londres.
iStock/Thinkstock.

En materia de política exterior, la tensa relación entre la UE y el Reino Unido se ha acentuado con la posible propuesta del Primer Ministro de negociar, mediante la convocatoria de un referéndum en 2017, la salida del Reino Unido de la Unión Europea. Por otro lado, el Gobierno británico continúa dedicando esfuerzos para profundizar las relaciones comerciales con las potencias emergentes de Asia y de América Latina.

Evolución de la economía británica

La crisis financiera internacional golpeó de forma notable a la economía británica, dada la relevancia y tamaño de su sector financiero. A pesar de ello, el PIB británico experimentó en 2013 un crecimiento del 1,7%, con previsiones de evolución positiva durante los años

Nombre oficial:

Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte

Superficie: 243.610 km²

Capital: Londres

Situación geográfica: En Europa Occidental, las islas -incluyendo la parte norte de Irlanda- se sitúan entre el norte del Océano Atlántico y el Mar del Norte, al noroeste de Francia.

Clima: Templado, moderado por vientos provenientes del suroeste sobre el corriente del Atlántico Norte.

Divisiones Administrativas:

Inglaterra: 27 condados, 32 municipios londinenses y la ciudad de Londres, 36 distritos metropolitanos y 56 entidades locales.

Norte de Irlanda: 26 consejos de distrito.

Escocia: 32 regidurías.

Gales: 22 autoridades unitarias.

Población: 63,742,977 (est. julio 2014)

Esperanza de vida: 80,42 años

Sistema político: Monarquía Constitucional

Idiomas: Inglés (oficial)

Moneda: Libra esterlina (GBP)

Fuente: *CIA Factbook*.

PRINCIPALES INDICADORES MACROECONÓMICOS

	2010	2011	2012	2013	2014 (p)	2015 (p)
Crecimiento real del PIB (%)	1,7	1,1	0,3	1,7	3,1	2,5
Inflación anual (promedio; %)	3,3	4,5	2,8	2,6	1,8	2,1
Tasa de desempleo (promedio; %)	7,9	8,1	8,0	7,6	6,6	6,1
Balanza por c.c. (mil millones US$)	-75,3	-32,8	-94,3	-111	-118,6	-89,9
Saldo presupuestario (% PIB)	–10,0	-7,6	7,9(*)	-5,8	-4,9	-4,1
Deuda Pública Neta (% PIB)	78,4	84,3	89,1	90,6	90,9	91,8

p: previsión (*) Sin incluir el impacto de la transferencia de los activos de pensiones de Royal Mail (28.000 millones de libras) al sector público, en abril de 2012

Fuente: *Economist Intelligence Unit*.

siguientes. En este sentido, se espera que 2014 consolide un incremento del PIB del 3,1%. Sin embargo, a pesar de los signos de crecimiento sostenido experimentado a finales de 2013, y de la actual situación económica, la economía del Reino Unido está conformada por unos hogares fuertemente endeudados, vulnerables a los incrementos de los tipos de interés. Durante el próximo periodo, el gasto público estará influido por la reducción de la tasa de desempleo, una reducción de los ahorros, una mayor disponibilidad del crédito y un incremento del precio de la vivienda. Con todo ello, las previsiones de *The Economist Intelligence Unit* (EIU) apuntan un crecimiento del PIB del 2,5% para 2015.

Por su parte, el reducido crecimiento de los salarios, la apreciación de la libra esterlina y la tendencia bajista en los precios de las materias primas han dado lugar a una contención de la tasa de inflación, que alcanzó un 2,6% en 2013 y un 1,8% en 2014, situándose por primera vez desde 2009 por debajo del límite establecido del 2%. En cambio, las previsiones establecen un repunte de la inflación, llegando a una media anual del 2,1% en 2015.

El Reino Unido se halla inmerso en un arduo proceso de ajuste presupuestario. Así, el gobierno presentó en 2010 un programa de austeridad (inicialmente diseñado para un horizonte temporal de cinco años) para atajar el déficit fiscal, que alcanzaba el 11,4% en 2009, entre los más elevados de la UE. Un plan que pone el acento en la reducción del gasto público, incluyendo importantes medidas para redimensionar el sector público y elevar la carga fiscal a la población con mayores recursos, así como impulsar un mayor ahorro estatal con el propósito de disminuir sustancialmente los intereses pagados por la deuda soberana. El gobierno británico había marcado 2015 como fecha límite para controlar las finanzas públicas y reducir la deuda del país. Sin embargo, la revisión a la baja de las estimaciones le obligó a ampliar el programa de austeridad hasta el ejercicio 2018-2019. Con todo, se espera que el déficit público disminuya hasta el 4,9% del PIB en 2015 (frente al déficit del 5,8% del PIB experimentado en 2013). La resistencia a llevar a cabo nuevos recortes hasta las próximas elecciones de 2015, hará que el déficit público se mantenga en torno al 4,1% al finalizar dicho periodo. La deuda pública, por el contrario, se espera que siga aumentando, tras alcanzar el 90,9% del PIB en 2014.

En cuanto al sector exterior, la balanza de pagos cerró 2013 con un déficit de la balanza por cuenta corriente de 111.000 millones de dólares, más del triple que el registrado en 2011 –cuando se situó en 38.200 millones– debido, fundamentalmente, al desplome de los ingresos por inversión y del déficit comercial. Por otro

lado, el superávit de la balanza de servicios ha sumado cuatro años consecutivos de crecimiento, aunque ha disminuido su peso en el PIB por segundo año consecutivo. Así, se prevé que el déficit por cuenta corriente continúe siendo notable, pudiendo superar los 118.000 millones de dólares en 2014.

Relaciones económicas hispano-británicas

Las relaciones económicas y comerciales entre España y el Reino Unido se podrían calificar como intensas; en el último lustro, el mercado británico se ha configurado como el quinto principal cliente de España. En este sentido, el saldo de la balanza comercial hispano-británica ha sido tradicionalmente positivo para España, arrojando un superávit de 5.991 millones de euros en 2013, casi un 58% menos de lo registrado un año antes.

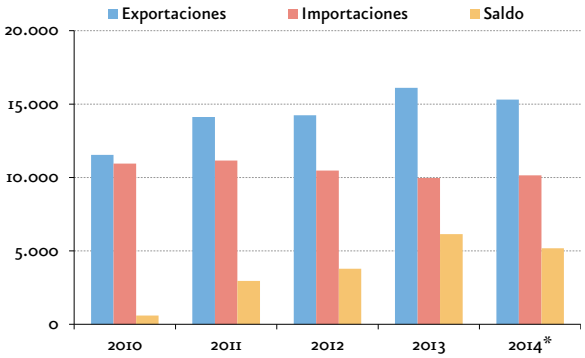
Hasta octubre de 2014, las exportaciones españolas con destino Reino Unido sumaron un total de 15.312,8 millones de euros. Las principales partidas objeto de exportación en ese periodo fueron: vehículos automóviles y tractores (25,05% del total); máquinas y aparatos mecánicos (7,71%); aeronaves y vehículos espaciales (5,56%); aparatos y material eléctricos (5,51%); y frutos y frutas sin conservar (4,81%).

En sentido inverso, las importaciones españolas procedentes de Reino Unido alcanzaron los 10.140 millones de euros, lideradas por el rubro de vehículos automóviles y tractores, la principal partida importada, representativa del 15,81% del total de compras al mercado británico durante ese año. Le siguen, por su importancia relativa, los combustibles y aceites minerales (15,66%); los productos farmacéuticos (10,37%); las máquinas y aparatos mecánicos (7,72%); y los aparatos y material eléctricos (6,23%).

Respecto a la inversión directa de España en Reino Unido, el flujo de inversión bruta en operaciones no «etve» (de tenencia de valores) se situó en los 162,8 millones de euros durante los nueves primeros meses de 2014, cifra muy alejada de los 1.733 millones de euros registrados durante el ejercicio 2013. En torno al 80% del total de esa inversión se destinó a servicios auxiliares a

Balanza comercial hispano-británica

(millones de euros)



* Datos hasta octubre de 2014.

Fuente: *Datacomex y Afi*.

«RATING» DEUDA SOBERANA - LARGO PLAZO

Calificación - enero 2015	Moody's	S & P
Reino Unido	Aa1	AAAu
España	Baa2	BBB

NOTAS:

Moody's: de menor a mayor riesgo

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

S.&P: de menor a mayor riesgo

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

los servicios financieros. Los servicios de información (5,7%), la fabricación de bebidas (2,5%) y las actividades jurídicas y de contabilidad (2,3%) fueron otras de las principales actividades destinatarias de dicha inversión española en el mercado británico.

En sentido inverso, el flujo de inversión directa británica en España se situó en 388,4 millones de euros durante los tres primeros trimestres de 2014, por debajo de los 1.294 millones de euros registrados para el conjunto de 2013. A las actividades auxiliares a las actividades financieras se destinó un 34,5% de esa cantidad. Otras de las principales actividades receptoras de inversión fueron las actividades inmobiliarias (18,2%), las telecomunicaciones (10,4%), la investigación y el desarrollo (6,1%) y las actividades de alquiler (5%).

Entorno de negocios en Reino Unido

El entorno de negocios de Reino Unido presenta un clima excelente (calificación «A1», según Coface), favorecido por un sistema legal que asegura el cumpli-

miento contractual y los derechos de propiedad, un marco regulatorio transparente y eficaz, y la adopción de fuertes medidas anticorrupción. En contrapartida, el sistema bancario presenta algunas debilidades, y la deuda privada ha alcanzado cotas récord, a la vez que las quiebras empresariales superan en un 30% los niveles pre-crisis, de acuerdo con los registros de Coface.

Nos encontramos ante la décimo primera 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.

El Reino Unido se configura asimismo como la octava 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. Un marco laboral relativamente flexible fomenta el espíritu empresarial. Además, el coste no salarial que implica contratar a un trabajador es moderado y las indemnizaciones por despido no son excesivamente onerosas. De este modo, y pese a que el tiempo para establecer un negocio es de 12 días, ligeramente superior a la media de los países de la OCDE (11,1 días), las exigencias en cuanto al desembolso de un capital mínimo sobre el suscrito antes del registro es nulo, frente al 10,4% de la OCDE.

Oportunidades de negocio para la empresa española

El Reino Unido es una de las principales economías del mundo, y cuenta con un destacado centro comercial y financiero. Además, el mercado británico es altamente competitivo y presenta un elevado grado de sofisticación e importante desarrollo del sector servicios. Su localización geográfica determina su posición como importador neto de diversos bienes, donde el abanico de productos que pueden ser comercializados es muy diverso, como también lo es su sociedad multicultural.

En el caso de la oferta española, hay que indicar que los importantes flujos de turistas ingleses que visitan España han contribuido a la difusión y apreciación de nuestros productos y servicios a su país de origen.

Así, el sector de productos industriales y el de servicios se encuentran entre los sectores con mayores oportunidades comerciales, destacando los que incorporan un alto contenido tecnológico como son las energías renovables, videojuegos, material rodante ferroviario, obras públicas, así como las empresas de ingeniería relacionadas. El producto fresco español, que tradicionalmente gozaba de gran reconocimiento en el mercado británico, está experimentando la entrada de fuertes competidores en el mercado. De este modo, el futuro para el sector exportador se centra ahora en ofrecer nuevas variedades que se adapten mejor a las necesidades del consumidor así como dotar a los productos de un mayor atractivo visual y gustativo. En productos transformados, destacan los productos *gourmet*, como el vino y los derivados del cerdo, que se diferencian de sus competidores por su excelente calidad, así como la introducción de productos orgánicos, cada vez más demandados en el país.

Entre los sectores que presentan un elevado potencial para la atracción de inversión española destaca el de energías renovables, principalmente solar y eólica. En este sentido, el compromiso del Reino Unido con la Unión Europea de cumplir el Objetivo 2020, implica que, para dicho año, el 15% de la energía británica generada debe proceder de fuentes renovables. Asimismo, el sector de infraestructuras ofrece buenas expectativas bajo esquemas de colaboración público – privada: el gobierno británico aprobó en diciembre de 2013 el Plan Nacional de Infraestructuras, con el que pretende mejorar, entre otras, las redes de banda ancha y de transportes. En este último ámbito, destacan importantes proyectos en materia ferroviaria, como el tren de alta velocidad que unirá las ciudades de Londres, Birmingham,

Manchester y Leeds; y la línea *Crossrail* que conectará distintas estaciones londinenses.

La industria automovilística en el Reino Unido constituye una de las más importantes del sector. La aprobación por el Gobierno del plan *UK Automotive Industrial Strategy*, que establece las acciones que se llevarán a cabo para asegurar el crecimiento del sector, junto con el fuerte desarrollo experimentado en la industria de componentes de automóvil, han creado importantes oportunidades de inversión en la cadena de suministro.

Por su parte, el Gobierno británico ha desarrollado diferentes medidas (bonificaciones fiscales para la inversión en I+D, exenciones fiscales, etc.) para promover la actividad de los emprendedores, haciendo especial hincapié en la creación de medianas y pequeñas empresas de carácter innovador ::

PRINCIPALES CAPÍTULOS EXPORTADOS POR ESPAÑA A REINO UNIDO (2014*)

Cap.	Productos	Miles euros	% Total
87	Vehículos automóviles; tractores	3.835.681,55	25,05
88	Aeronaves; vehículos espaciales	851.648,48	5,56
85	Aparatos y material eléctricos	843.288,81	5,51
8	Frutas /frutos, s/ conservar	736.328,88	4,81
7	Legumbres, hortalizas, s/ conserv.	638.034,41	4,1
30	Productos farmacéuticos	600.482,28	3,92
72	Fundición, hierro y acero	487.681,16	3,18
22	Bebidas todo tipo (exc. zumos)	400.265,43	2,61
39	Mat. plásticas; sus manufactu.	369.913,23	2,42
	Subtotal	9.943.585,02	64,94
	Total exportaciones	**15.312.793,62**	**100,00**

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

PRINCIPALES CAPÍTULOS IMPORTADOS POR ESPAÑA DESDE REINO UNIDO (2014*)

Cap.	Productos	Miles euros	% Total
87	Vehículos automóviles; tractores	1.603.462,16	15,81
27	Combustibles, aceites mineral.	1.587.819,41	15,66
30	Productos farmacéuticos	1.051.417,47	10,37
84	Máquinas y aparatos mecánicos	782.376,91	7,72
85	Aparatos y material eléctricos	632.093,97	6,23
72	Fundición, hierro y acero	525.519,83	5,18
28	Product. químicos inorgánicos	332.833,81	3,28
22	Bebidas todo tipo (exc. zumos)	293.976,92	2,90
71	Piedra, metal. precio.; joyer.	270.549,11	2,67
90	Aparatos ópticos, medida, médicos	267.243,06	2,64
	Subtotal	27.347.292,65	72,46
	Total importaciones	**10.140.005,97**	**100,00**

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

Ciudades inteligentes: el modelo de organización del territorio del siglo XXI

Las decisiones que toman hoy los dirigentes políticos, los desarrolladores, planificadores y legisladores determinarán cómo vivirán miles de millones de residentes urbanos en el presente y en el próximo siglo. La mitad de la población mundial ya vive hoy en ciudades y, al ritmo de crecimiento estimado, será el 70% en el año 2050. La rápida urbanización, especialmente en países emergentes y en desarrollo, presenta enormes retos hoy en día. Retos que son oportunidades de empoderamiento de las ciudades como agentes de cambio hacia un modelo de bajas emisiones de carbono y alta resiliencia. Las ciudades inteligentes (*smart cities*) se refieren a un modelo de desarrollo urbano basado en la sostenibilidad y la eficiencia, que habrá de ser el modelo de referencia en este siglo XXI y que han de ser consideradas asimismo como fuente de oportunidades para el sector privado empresarial.

Verónica López Sabater

Una ciudad o complejo urbano podrá ser calificado de «inteligente» en la medida en que las inversiones que se realicen en capital humano, en aspectos sociales, en infraestructuras de energía y de transporte, en tecnologías de comunicación y en vivienda contemplen y promuevan una calidad de vida elevada de sus habitantes, con nulo o muy reducido impacto negativo en el medioambiente, una gobernabilidad participativa, una gestión prudente y responsable de los recursos (energía, agua, espacios), y un buen aprovechamiento del tiempo por parte de los ciudadanos.

Este concepto de ciudad inteligente se encuentra, no obstante, en constante actualización. Originalmente, la idea subyacente pasaba fundamentalmente por la aplicación de tecnologías de la información y la comunicación (TIC), desde la generación. almacenamiento y el análisis de datos, el control remoto, el internet de las cosas y otros conceptos y aplicaciones sustentadas en las TIC.

Hoy, el concepto ha evolucionado y busca contemplar una serie de atributos desde una perspectiva holística e integral, que es la que debe considerarse

[iStock]/Thinkstock.

actualmente según las prácticas internacionalmente aceptadas. Así, una ciudad inteligente es una concentración urbana eficiente, sostenible, resiliente (esto es, segura y capaz de asumir con flexibilidad situaciones límite y sobreponerse a ellas, como pueden ser catástrofes de tipo climatológico, tecnológico, o de otro tipo), y con buenos estándares de calidad de vida para sus residentes (en primera instancia) y sus visitantes (después).

La anterior definición contiene una serie de condiciones necesarias, a saber:

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

• Gestión eficiente de los servicios y los recursos disponibles.

• Desarrollo y uso de nuevas herramientas, así como de nuevos espacios de interacción y consultas.

• Disponibilidad de información abierta y en tiempo real.

• Uso e integración de nuevas tecnologías.

LOS HECHOS

• El 70% de las emisiones globales de CO_2 provienen de las ciudades.

• Hay más de 800 millones de vehículos en circulación. Sin intervención, este número crecerá a 2.000 millones en 2050 .

• Las ciudades del mundo producen más de 1.300 millones de toneladas de basura cada año.

•Más de 1,2 millones de personas mueren cada año en accidentes relacionados con el tráfico.

Fuente: *Worl Resources Institute.*

Asimismo, vemos, por ejemplo, que el Ayuntamiento de Barcelona, primera *smart city* de nuestro país reconocida como tal internacionalmente, ha desarrollado su propio concepto de ciudad inteligente. La define como «nuevo concepto de ciudad que trabaja para mejorar la calidad de vida de sus ciudadanos (medio ambiente, movilidad, negocios, comunicaciones, energía y vivienda, entre otras), garantizando un desarrollo social, económico y urbano sostenible y autosuficiente que se sostiene en el uso y la modernización de las nuevas tecnologías de la información y la comunicación (TIC), lo que da como resultado una gestión más eficiente de los servicios y recursos de la ciudad».

Si bien pudiera resultar un concepto asociado a una concepción de ciudad del futuro, es ya una realidad. Tanto es así que aquellas urbes que ni siquiera se encuentran evaluando sus posibilidades, necesidades y oportunidades de convertirse en ciudades inteligentes, ya se encuentra rezagadas en este inevitable proceso de desarrollo urbano y territorial.

Los ámbitos clave de una ciudad inteligente son, fundamentalmente, los relacionados con la eficiencia y la sostenibilidad energética, el transporte, la vivienda, la gestión de residuos, la planificación urbana, la gobernabilidad y los modelos de economía colaborativa.

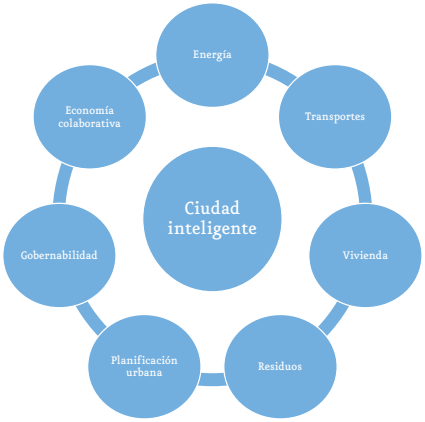
Atributos de una ciudad inteligente

Fuente: *Afi*

En ellos existen infinitas oportunidades de negocio entre los actores del sector privado que quieran implicarse en iniciativas de ciudades, territorios, barrios o edificios inteligentes en los sectores de la energía, el agua, los transportes, los servicios al ciudadano, las telecomunicaciones, las infraestructuras, los proveedores de apoyo a la gestión, la consultoría, etc.

Pasamos a continuación a caracterizar someramente estos ámbitos clave.

Ámbitos clave de una ciudad inteligente



Fuente: *Afi*

Energía

La dependencia energética de las ciudades y el consumo racional y eficiente de energía se sitúa entre las principales áreas de relevancia en el contexto de las ciudades inteligentes. Una modalidad de gestión racional de la energía por la que se está optando hoy en día

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

es la smart grid o red eléctrica inteligente. Esta es una forma de gestión eficiente de la electricidad que utiliza la tecnología informática para optimizar la producción y la distribución eléctricas, con el fin de equilibrar mejor la oferta y la demanda entre productores y consumidores y mejorar la eficiencia energética, entendida como una práctica que tiene por objeto reducir, por un lado, el consumo de energía y, por otro, las emisiones de gases de efecto invernadero (GEI).

Muchas, si no todas, las innovaciones que en el ámbito de la energía puedan desarrollarse para cumplir con los criterios mínimos de una ciudad inteligente dependen de un adecuado marco legal y regulatorio, tanto a nivel nacional como internacional, teniendo en cuenta que el energético es uno de los sectores más regulados de cualquier país. En igual rango de importancia al marco regulatorio se encuentra el comportamiento, los hábitos de consumo y la sensibilidad de los ciudadanos / consumidores, que han de ser modificados y mejorados sustancialmente; lo que indudablemente requiere de importantes dosis de apoyo, educación e incentivos. La modernización de tecnologías en el ámbito doméstico y empresarial, por ejemplo, pasando de aquellas tradicionales a otras que permiten ahorros energéticos sustanciales (calefacción, refrigeración, iluminación, etc.), es clave para conseguir alcanzar ser energéticamente más eficientes.

Movilidad inteligente

El transporte es uno de los sectores más contaminantes a nivel mundial, y las ciudades se enfrentan hoy a importantes retos para procurar reducir el consumo energético y las emisiones de los distintos medios de transporte, tanto público como privado.

Otro reto que una ciudad que quiera ser considerada inteligente debe abordar con éxito es el funcionamiento eficaz de sistemas inteligentes de transporte y de gestión de la movilidad de pasajeros y mercancías. El transporte multimodal e integrado –aquel articulado entre diferentes modos de transporte a fin de realizar más rápida y eficazmente las operaciones de trasbordo de pasajeros y/o de mercancías– y el uso de las TIC para hacer un uso inteligente de la información masiva que el movimiento de las personas genera (puntos de entrada y salida de transporte público, por ejemplo) se imponen como modalidades de gestión eficaz y eficiente de la movilidad. A ello han de unirse elementos tales como la semaforización eficiente de las ciudades, la disponibilidad de parking de uso público, la restricción del uso del vehículo privado en determinadas zonas y o momentos del día, entre otros.

Vivienda

Las elecciones realizadas hoy en relación al desarrollo urbano pueden «bloquear» –y de hecho bloquean– la capacidad futura de los hogares de optar por alternativas que modifiquen (léase reduzcan) sustancialmente el consumo de energía y de agua, así como las emisiones de carbono y la creación de mayores retos en materia de movilidad y transporte urbano.

La implantación de una mayor eficiencia en edificios requiere superar los siguientes obstáculos críticos:

• Falta de información y conciencia sobre la importancia del propio comportamiento personal para una mayor eficiencia energética.

• Falta de conocimiento técnico para contrastar o evaluar opciones disponibles

• Incertidumbre sobre cómo medir o entender el desempeño de la eficiencia energética.

• Incapacidad para cumplir con los criterios financieros necesarios (rentabilidad de las inversiones)

• Falta de fondos de capital para invertir en eficiencia energética

• El problema de los incentivos disjuntos (split incentives) entre el propietario y el inquilino de la vivienda (el propietario no tiene motivos suficientes para invertir en eficiencia si es el inquilino quien hace el pago de las facturas de agua, electricidad, gas, calefacción, etc.).

Gestión de residuos urbanos

La Administración municipal es una unidad productiva de servicios sociales a los ciudadanos de su ámbito de actuación competente (municipio, barrio, ciudad). Uno de los servicios responsabilidad de las au-

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

toridades municipales es la recogida y gestión de residuos urbanos, que supone un importante rubro de los presupuestos administrados por las Administraciones locales. La búsqueda de la eco-eficiencia en este ámbito pasa por empezar con la implementación de procesos de concienciación y cambio de usos y costumbres en el ámbito doméstico alineados con los objetivos y mecanismos habilitados para una gestión inteligente de los residuos; de nuevo, fuertemente apoyado en el uso de las nuevas tecnologías.

Planificación urbana y uso de los espacios públicos

Como señalábamos al inicio, es frecuente que el concepto de smart city quede asociado a los servicios concretos que la ciudad ofrece y a las tecnologías (TIC y otras) que los sustentan. La visión más actual de la ciudad contempla asimismo la dimensión de la planificación urbana, disciplina que tradicionalmente ha sido estudiada y desarrollada por los profesionales de arquitectura pero que hoy es una práctica multidisciplinar que incorpora cada vez más aspectos relacionados con la sociología, la economía, el medioambiente, la demografía y la tecnología de la información. Así, las ciudades inteligentes vistas desde esta perspectiva son aquellas que tienen un objetivo de desarrollo, una idea clara y concreta de qué es lo que quieren representar para sus ciudadanos, y es alrededor de este concepto donde se articula el diseño, los servicios y las tecnologías, en el marco de un proceso de planificación urbana y planificación estratégica.

Gobernanza

Las ciudades inteligentes requieren de un modelo de gobernanza más evolucionado y participativo que el que en la actualidad la mayoría de las ciudades ofrece a sus ciudadanos. Desarrollar nuevos modelos de gestión de los servicios urbanos, nuevas alianzas público - privadas, nuevos espacios de toma de decisiones con carácter participativo será crucial para alcanzar el estatus de ciudad inteligente. La tecnología ya está proporcionando las oportunidades técnicas para poner en marcha nuevas formas de gobernabilidad centradas en gobiernos abiertos, transparentes y datos abiertos.

En relación a los datos abiertos, no obstante, es relevante destacar que la ingente cantidad de información que hoy se está generando y almacenando debe, para tener sentido este esfuerzo de procesamiento, ser útil para resolver los retos que las ciudades inteligentes enfrentan en su desarrollo. El simple acceso a la información, si bien es una bondad en sí mismo, debe estar acompañado de la generación de herramientas adecuadas para su análisis y aplicación en la resolución de problemas.

Economía colaborativa

Sobre este tema, de enorme actualidad y relevancia más allá del ámbito relacionado con este artículo, tal como relata la Tribuna de este mes, desarrollaremos próximamente un artículo específico en esta revista. La economía o consumo colaborativo, o más concretamente, las ciudades colaborativas resultan más relevantes en aquellos entornos o escalas locales (ciudades, áreas metropolitanas y pequeñas regiones), donde mejor se podrán generar y comprender los beneficios del consumo colaborativo y actuar con políticas públicas a su favor. En primera instancia supondría: (i) definir un marco mínimo de regulación, (ii) identificar las barreras o catalizadores de dichas iniciativas, y (iii) sistematizar casos de éxito relevantes para contribuir a la consecución de ciudades inteligentes.

Alcanzar el estatus de *smart city* es el resultado de un proceso planificado que requiere de la acción coordinada y colaborativa por parte de todos los agentes implicados: sector público, sector privado, universidades y centros de investigación, y ciudadanía. Asimismo, la incorporación de instrumentos objetivos de evaluación del desempeño y del impacto de las innovaciones asumidas debe constituirse en una práctica habitual que permita constatar que el diseño y ejecución de las intervenciones son los más adecuados, relevantes, eficaces, eficientes y sostenibles ::

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

La franquicia española sigue ampliando mercados

El modelo de franquicia está dando respuesta a las necesidades laborales de muchos emprendedores, y también a los objetivos de expansión, tanto nacional como internacional, de numerosas firmas. En la esfera internacional, 285 marcas de franquicias españolas ya están presentes en un total de 127 mercados. Las previsiones del sector franquiciador apuntan además a que se mantendrá la tendencia positiva en este año 2015.

Área Internacional de Afi

La franquicia ha adquirido gran protagonismo en los últimos años, auspiciada por la coyuntura de crisis. Un entorno que favorece la expansión de modelos de negocio probados y con buen desempeño, bajo la que reside el concepto de franquicia. Ante la disminución del poder adquisitivo de la población, la actividad económica en ciertos sectores tiende a concentrarse, de tal modo que aquellas marcas menos consolidadas y de menor dimensión suelen ser las que registran un impacto más negativo. Asimismo, en un contexto de crisis las grandes empresas que operan en el mercado buscan ampliar su cuota de mercado tratando de minimizar sus desembolsos de capital. El deterioro de la demanda no garantiza la estabilidad y, sin embargo, han de mantener la retribución al accionista, por lo que el lanzamiento o aumento del número de establecimientos franquiciados permite dar soporte a estos condicionantes.

En el sector de la distribución el auge de la franquicia está siendo si cabe más destacado. Es una alternativa estratégica ampliamente seguida para hacer frente a la crisis, por la mayor rentabilidad relativa que representa en los procesos de apertura

[iStock]/Thinkstock.

de nuevos locales. Además, también se observa que el desarrollo de estrategias comerciales multicanal, incluyendo la venta *on-line*, lleva a las empresas a buscar nuevos puntos de venta de pequeña dimensión que, por un lado, refuercen la imagen de marca y, por otro, sirvan de puntos de entrega de las compras canalizadas a través del comercio electrónico.

Por otra parte, también ha resultado una coyuntura proclive para el auto-emprendimiento,

ante un mercado laboral languidecido y la escasez de oportunidades de trabajo por cuenta ajena. Así, en 2014 se intensificó el número de emprendedores españoles que decidieron apostar por la fórmula de la franquicia: fueron un total de 4.529 los nuevos emprendedores (franquiciados), de acuerdo con los datos de «La franquicia en cifras 2015», una publicación de Mundofranquicia Consulting. Con ello, el número de establecimientos franquiciados supera los 52.400 en nuestro país, habiéndose incrementado un 9,4% en relación con el censo de 2013. No en vano, su facturación (20.066 millones de euros) responde por un 9,36% del total de ventas del comercio al por menor en España, y por el 13,4% de los puestos de trabajo en ese sector (las franquicias dan empleo a más de 213.700 personas, habiendo aumentado un 1,7% respecto a 2013).

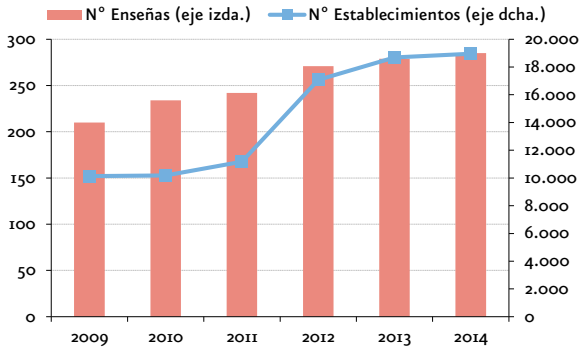
Un modo de hacer las cosas exitoso, la obtención de formación y asesoramiento específicos, la asistencia técnica, el acceso a proveedores en mejores condiciones de precios, la disponibilidad de publicidad y otras acciones de marketing ya planificadas, etc., son algunos de los ingredientes que alimentan las bondades de la opción de la franquicia para aquellos que deciden crear su negocio. Siempre es más fácil, y también más atractivo si se quieren limitar los riesgos, seguir un esquema de negocio ya probado y que funciona, contar con una marca reconocida en el mercado.

Ámbito internacional

El apetito por la franquicia y su expansión es asimismo trasladable a las marcas extranjeras que se establecen en España, y a la actividad internacional de las españolas. Las primeras, suman 142 marcas a cierre de 2014, procedentes de un total de 22 países, aunque predominan las de origen estadounidense, alemán, francés e italiano. Éstas, salvo las alemanas, también son las que han registrado un mayor crecimiento en nuestro país en el último año, de acuerdo con Mundofranquicias.

En cuanto a la expansión exterior de la franquicias españolas, hay que señalar que ya son 285 las marcas o enseñas de nuestro país que operan en un total de 127 mercados, a través de 18.957 establecimientos, según el informe estadístico 2014 de «La franquicia española en el mundo», editado por la Asociación Española de Franquiciadores (AFE). Desde esta organización, representativa del sector de la franquicia en España, se prevé además una continuidad de esta tendencia positiva durante este año 2015.

Evolución de la presencia internacional de la franquicia española



Fuente: *Afi, a partir de AEF.*

No obstante, a pesar de las buenas cifras globales, la mayoría de los establecimientos franquiciados pertenecen a un número reducido de marcas. En este sentido, tan sólo Mango, Grupo Inditex (Zara, Bershka, Pull&Bear, Massimo Dutti, Stradivarius, Zara Home, Oysho, Uterqüe y Kiddy´s Class) y Grupo Cortefiel (Springfield, Women´secret, Cortefiel y Pedro del Hierro) poseen una amplia presencia en el exterior, como destaca el informe «La franquicia española en el mundo 2015», de Tormo Franchise Consulting. Es más, esas compañías, junto con DIA, Fotoprix, Naturhouse, No+Vello, MRW y Telepizza acaparan el 80% de los establecimientos de franquicias españolas fuera de nuestras fronteras.

En la cara opuesta, nos encontramos con el hecho de que 67 marcas tan sólo poseen un establecimiento fuera de España, mostrando un grado de internacionalización todavía muy incipiente.

Esta concentración de las franquicias españolas en el exterior no se circunscribe solamente a las marcas, sino también tiene un perfil geográfico. Basta apuntar que el 65% de las marcas franquiciadoras están implantadas en Portugal, un mercado que lidera la atracción de franquicias de capital español. Un porcentaje muy cercano al mencionado también es representativo del número de establecimientos de franquicias de origen español en los diez principales países de mundo en los que están presentes todas nuestras franquicias.

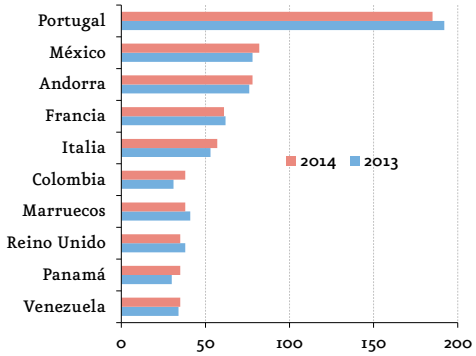
En la vertiente sectorial vemos asimismo que más de la mitad del total de las marcas de franquicias que han salido fuera de España se circunscriben a tres actividades: moda (25,6% del total), hostelería y restauración (17,2%), y belleza y estética (11,6%).

Perfil geográfico

Como se indicaba, Portugal goza de un peso preponderante (tanto por número de marcas como de establecimientos) en las estrategias de internacionalización seguidas por las franquicias de nuestro país. Si bien, éstas también han apostado por otros destinos geográfica y/o culturalmente próximos. Así en el decálogo de sus destinos preferidos nos encontramos, en términos de presencia de enseñas (marcas) españolas, con cinco países europeos (Andorra, Francia, Italia y Reino Unido, además de Portugal), cuatro latinoamericanos (México, Colombia, Panamá y Venezuela) y Marruecos. Entre ellos, cabe destacar los casos de Colombia y Panamá, al ser los que han registrado un mayor avance en el último año. Lo que les ha permitido entrar en 2014 en el *top 10* de países con mayor presencia de marcas españolas, según datos de la AEF.

Top 10 - principales mercados de las marcas franquiciadoras españolas

(nº de enseñas, 2013 y 2014)



Fuente: *Afi, a partir de AEF.*

En relación con el número de establecimientos, si bien la Unión Europea y Latinoamérica concentran a la mayoría de los principales destinos, entre los diez primeros también se hacen hueco China y Estados Unidos. En el mercado chino las marcas franquiciadoras españolas abrieron dos nuevos establecimientos y en el estadounidense cuatro. Y ambos mercados ofrecen todavía un amplio margen para aumentar la presencia de la franquicia española.

Tampoco se han alcanzado las cotas de implantación deseables en América Latina, y la apuesta por Asia podría ser más decidida, aunque entre 2013 y 2014 se incorporaron 228 establecimientos en este continente. Igualmente, el sector de la franquicia español está convencido de que otros mercados del Este y Sur de Europa (Bulgaria, Chipre, Croacia, Eslovaquia, Rumanía y Turquía, entre otros) también presentan un elevado potencial para la expansión de este modelo de negocio.

En conjunto, en 2014 las franquicias pusieron su sello español en 127 países, habiendo conquistado cinco nuevos mercados (aunque han dejado de tener presencia en Mozambique, por lo que el saldo es de cuatro mercados adicionales). Tres de ellos son asiáticos: Kirguistán, Myanmar y Pakistán; y los otros dos son africanos: Guinea Ecuatorial y Tanzania.

Comportamiento sectorial

Desde la perspectiva sectorial, persiste el liderazgo de los servicios. Un liderazgo que podría mantenerse en el tiempo, ya que cuentan con mejores expectativas de crecimiento.

Las marcas o enseñas que se han internacionalizado más recientemente pertenecen principalmente a los sectores de alimentación, y hostelería y restauración. Aunque también se han dado nuevas entradas en el negocio internacional en los casos de empresas de belleza y estética, servicios informáticos, de automoción y de transportes.

Ese comportamiento sectorial, sin embargo, no ha ido parejo con las cifras globales de apertura de establecimientos en el exterior. En este caso, existe un sector que lidera claramente la incorporación de más puntos de venta de franquicias fuera de España: es el sector de la moda, que en 2014 asistió a la apertura de más de 1.200 locales. Un censo similar, de 1.190 establecimientos, ha sido el que, sin embargo, ha perdido el sector de la alimentación. La hotelería y restauración también presenta datos negativos en este ámbito, al perder 48 establecimientos.

A su vez, las enseñas de venta de colchones, de deportes, ópticas, joyerías y prestatarias de servicios financieros muestran más rezago a la hora de expandir su formato de negocio en otros países. En sus sectores de actividad tan sólo una o dos marcas españolas han dado el paso hasta ahora, según los registros de la AEF.

En cuanto a la diversificación geográfica de los distintos sectores, nuevamente las franquicias de moda españolas son las que están presentes en un mayor número de países: un total de 117 nacionalidades diferentes. Además, entre 2013 y 2014 han penetrado en cuatro nuevos mercados.

Otros de los sectores que muestran un elevado grado de cobertura geográfica, y que requieren igualmente una mención destacada, son, el de mobiliario y textil – hogar, presente en 72 países, y el de hostelería y restauración, que está llevando el sabor español a 55 mercados ::

SECTORES CON MAYOR NIVEL DE INTERNACIONALIZACIÓN DE LAS FRANQUICIAS ESPAÑOLAS (2014)

Sectores	N° Enseñas	N° Locales	N° Países
Moda	73	8.411	117
Hostelería y Restauración	49	1.396	55
Belleza y Estética	33	1.276	32
Tiendas Especializadas	21	470	36
Mobiliario y Textil Hogar	13	532	72
Informática	11	176	18
Alimentación	10	3.188	8
Enseñanza y Formación	8	63	26
Tintorerías	7	468	28
Centros de Ocio	6	37	12

Fuente: Afi, a partir de AEF.

El Soivre: apoyo a los exportadores para operar en el mercado extranjero

Desde su creación, el Servicio Oficial de Inspección, Vigilancia y Regulación del Comercio Exterior (SOIVRE) se ha encargado de comprobar que los productos destinados al comercio exterior cumplieran las normas de calidad comercial. No obstante, a medida que surgían trabas a la importación de productos españoles en los países de destino, el SOIVRE ha ideado soluciones duraderas para evitar que estos problemas se repitan. Iniciativas de colaboración con instancias equivalentes foráneos han eximido a los exportadores españoles de someter sus productos a un nuevo control en el país de destino.

Paula de la Vega

El Servicio Oficial de Inspección, Vigilancia y Regulación del Comercio Exterior (SOIVRE) es un organismo dependiente de la Secretaría de Estado de Comercio Exterior, que cuenta con 142 puntos de inspección y control y un gran número de laboratorios pertenecientes a las Direcciones Territoriales y Provinciales de Comercio. En sus orígenes hace 81 años, la actividad del SOIVRE consistía en controlar que los productos agroalimentarios españoles estuvieran de acuerdo con las normas y requisitos del comercio internacional. Con el paso del tiempo, se ha convertido en una figura de apoyo para los exportadores, ofreciéndoles asesoramiento y asistencia técnica en los mercados en los que operan así como ayudándoles en la resolución de conflictos comerciales en los países de destino de sus productos.

[iStock]/Thinkstock.

¿Por qué es necesario un control de calidad comercial?

Todo exportador de productos agroalimentarios debe demostrar que exporta sus productos en condiciones adecuadas, atendiendo a normas y cuestiones específicas técnicas tales como requisitos de embalaje, envasado y almacenamiento o sobre el medio de transporte empleado, entre otros. El SOIVRE emite los certificados de conformidad, que no solo permiten la salida de los productos del país, sino que también benefician al exportador dada la reputación internacional de este servicio.

La acreditación del SOIVRE ayuda a que los productos de aquellos exportadores que quieran operar en mercados donde se desconoce la oferta española ganen prestigio. En el caso de que exista

una gran competencia, la acreditación ayuda a los exportadores a ganar cuota de mercado. Este es el caso del aceite de oliva exportado a China, país en el que los consumidores son cada vez más exigentes con la calidad y seguridad de los alimentos. Gracias a las acreditaciones del SOIVRE, el aceite de oliva español ha alcanzado una cuota de mercado superior al 60%, según el consejero del SOIVRE en la Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Pekín. De esta forma, su actividad de control aporta valor añadido al producto español ya que permite a los exportadores ofrecerlo con calidad garantizada o certificada.

¿Para qué productos y destinos es necesario el control de calidad?

Para las operaciones comerciales de productos agroalimentarios entre España y terceros países (aquellos no miembros de la Unión Europea), la acreditación se hace a través del «Certificado de control de calidad comercial SOIVRE». El SOIVRE realiza la inspección y control de calidad comercial de acuerdo con la Orden de la Presidencia 3026/2003. Según esta norma, los siguientes productos tendrán que someterse a un control de calidad para poder ser exportados a terceros países: hortalizas, frutas, pescados, crustáceos y moluscos congelados, queso y requesón, miel y jalea real, aceite de oliva, preparaciones y conservas de pescado y aceitunas, entre otros.

A la hora de exportar a otro Estado miembro de la Unión Europea, si los productos a comerciar son frutas u hortalizas frescas, también habrá que realizar un control para asegurar que se cumplen las normas comunes de comercialización del Reglamento de la UE nº 543/2011 sobre exportación de frutas y hortalizas. En este caso, el SOIVRE expedirá el «Certificado CEE/SOIVRE para frutas y hortalizas». No obstante, los productos que vayan acompañados de una indicación que asegure que no están destinados al consumo, como es el caso de aquellos destinados a la transformación industrial o a la alimentación de animales, no tendrán que cumplir estas normas y por lo tanto estarán exentos de la inspección.

Servicios de asesoramiento y asistencia técnica

Además de inspeccionar, el SOIVRE realiza una importante labor de asesoramiento técnico a los exportadores. Elabora análisis y estudios comparativos de otros mercados de manera periódica para proveer de información que pueda resultar de interés al sector exportador. Así, una compañía podrá recurrir al SOIVRE si quiere comercializar su producto en un nuevo mercado y tiene dudas sobre cómo le afecta la legislación de ese país. También realiza partes estadísticos de exportaciones de productos hortofrutícolas y pescado, que permiten a los operadores de este sector comprobar la evolución de los distintos mercados.

Por otro lado, el SOIVRE establece acuerdos con las unidades de inspección de mercados destinatarios de nuestras exportaciones para que acepten sus certificados como válidos y así evitar que el producto sea inspeccionado nuevamente en el país de destino. Algunos de los países extracomunitarios donde ciertos productos españoles están exentos de controles a su importación son Estados Unidos, Brasil o Canadá. Para facilitar el comercio de los productos que se contemplan en el acuerdo suscrito con estos países, el SOIVRE emite certificados específicos, que el exportador deberá solicitar de manera voluntaria en cualquier Centro de Asistencia Técnica e Inspección de Comercio Exterior (CATICES). Así, por ejemplo, los acuerdos establecidos con Estados Unidos han permitido la entrada de ciertos frutos españoles en este mercado, gracias a que nuestros agricultores han incrementado el control de los cultivos, atendiendo a que el tipo y la cantidad de plaguicidas utilizados cumplan con la legislación estadounidense. Asi-

mismo, han permitido la entrada de productos de cerámica españoles destinados a estar en contacto con alimentos, ya que nuestros exportadores pueden certificar que sus productos no sobrepasan el contenido máximo de metales pesados permitidos por las autoridades estadounidenses.

El hecho de que los países con los que España mantiene estos acuerdos reconozcan como válidos los certificados emitidos por el SOIVRE, presenta una serie de ventajas. Por un lado, aporta confianza al exportador al asegurarle que en el momento de la entrada en el país de destino su producto no va a ser rechazado y por otro, supone un ahorro de tiempo de espera en los controles del país de destino así como de costes de una nueva inspección. Asimismo, la colaboración con las Administraciones extranjeras y otros organismos internacionales permite que el SOIVRE ayude a los exportadores en la resolución de sus conflictos comerciales en otros países.

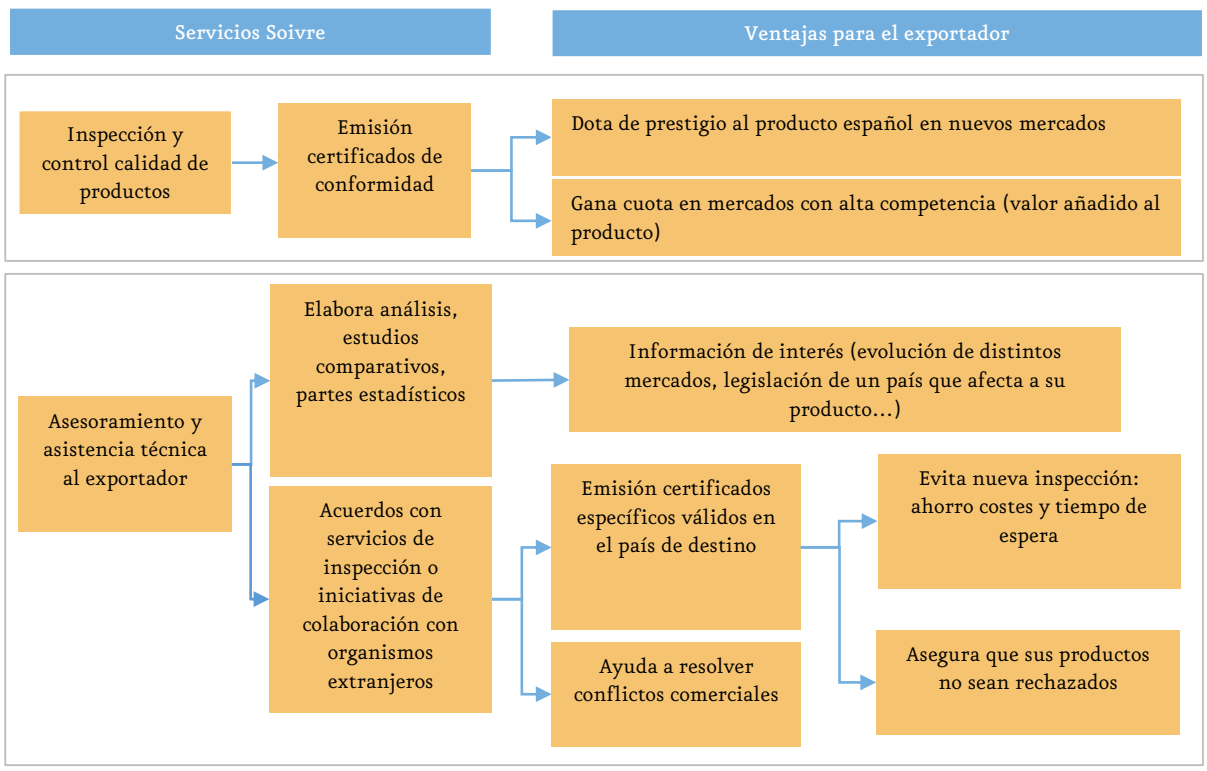
Control de calidad de productos agroalimentarios

Con todo, el apoyo y confianza que ofrece el SOIVRE a los exportadores en el país de destino no sería posible si no tuviera lugar la inspección de los productos objeto de comercio exterior y la emisión del certificado de calidad comercial.

¿Cuál es el procedimiento para conseguir el certificado de conformidad?

En primer lugar, el exportador realiza una solicitud de control de calidad comercial por escrito o internet, tanto como para las exportaciones con terceros países como las dirigidas a otros miembros de la UE (en el caso de frutas y hortalizas).

SERVICIOS Y VENTAJAS DEL SOIVRE



Fuente: *Afi*.

Para que la solicitud sea válida, deberá entregarse documentación completa, incluyendo datos que identifiquen claramente los productos que se comercializan, incluso a nivel de especie para algunos casos como los productos de pesca.

Tras la recepción de la solicitud, los Servicios de Inspección de SOIVRE realizarán el control de cumplimiento de los requisitos de calidad comercial bien en los puntos habilitados como las Instalaciones Fronterizas de control de Mercancías (IFCM) de Puerto, Aeropuerto y Depósitos Aduaneros, como en las propias instalaciones de envasado, fábricas o almacenes del comerciante.

¿En qué consiste el control de calidad?

La normativa permite a algunos operadores comerciales realizar su propio autocontrol de calidad, siempre que cumplan una serie de condiciones como disponer del personal y equipos necesarios para llevar a cabo su control y demostrar con información estadística que los realizan semanalmente, así como mantener de manera constante la calidad de sus productos. En estos casos, la inspección por parte del SOIVRE podrá limitarse a revisar la validez del material escrito y los documentos aportados por el comerciante, y a verificar que sus técnicas de autocontrol están de acuerdo con la normativa aplicable. En los casos que el SOIVRE considere necesarios también podrá realizar un reconocimiento físico de la mercancía, así como la toma de muestras y análisis de las mismas.

¿Es suficiente aportar el certificado de conformidad en las aduanas para la salida de las mercancías del país?

Si la mercancía es declarada conforme, el SOIVRE emite un número de registro completo (NRC), que enviarán a los Agentes de Aduana como garantía de que el producto ha pasado satisfactoriamente la inspección. Para proceder con el despacho aduanero no es suficiente la entrega del certificado junto con las mercancías, y por ello el SOIVRE debe informar a las aduanas de que se ha expedido el certificado de conformidad para los productos a comercializar en cuestión ::

Davos 2015

Además de la tecnología, la idea que con más frecuencia escuché en Davos se refiere a la gestión del talento.

Acabo de regresar de Davos, de la reunión anual del Foro Económico Mundial. Vengo cargado de impresiones y de ideas sobre lo que puede ocurrir en el mundo en los próximos doce meses, sobre todo en términos de crisis geopolíticas o monetarias. Pero los asistentes al foro de Davos también debatieron el futuro de la empresa como organización y como ente competitivo.

Está claro que el entorno competitivo de la empresa ha cambiado radicalmente en los últimos tiempos. Las nuevas tecnologías de la información han cambiado las reglas del juego. El fenómeno de la disrupción tecnológica crea nuevas posibilidades al mismo tiempo que genera considerable incertidumbre y pone en aprietos a las empresas establecidas. Se trata de un momento típicamente Schumpeteriano, en el sentido de que la creación destructiva es la fuerza dominante en el escenario empresarial.

Además de la tecnología, la idea que con más frecuencia escuché en Davos se refiere a la gestión del talento. Nunca hemos tenido en el mundo más jóvenes que en estos momentos, y sin embargo se da una percepción generalizada de que existen numerosos cuellos de botella en lo que se refiere a la cualificación del factor humano. Son numerosas las empresas que se quejan de no poder encontrar a las personas adecuadas para contratar, sobre todo en los sectores más innovadores. Otra asignatura pendiente es el papel de la mujer. Pese a su mayor cualificación y nivel educativo, en muchos países ya superior por término medio a la de los varones, las empresas parecen no encontrar la manera de colocar a las mujeres en puestos de trabajo acordes con su experiencia y cualificación. Además, la brecha en términos de salario persiste.

Un último tema de conversación y debate en Davos se centró en la relación entre empresa y gobierno. Mi impresión personal es que durante los últimos años se ha venido produciendo un distanciamiento pronunciado entre los dos. Por un lado, el mundo de la empresa ve a los gobiernos como fósiles incapaces de reinventarse y de facilitar la vida a la iniciativa privada. Por el otro, los gobiernos continúan viendo a las empresas como instrumentos para conseguir algún tipo de objetivo, tal como la generación de empleo o la recaudación impositiva.

La crisis ha castigado de manera notable tanto a empresas como a los gobiernos, si bien las primeras han sabido reaccionar con mayor soltura que

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.

los segundos. Queda claro que el mundo de la empresa se ha transformado de forma vertiginosa en los últimos diez años, a raíz del surgimiento de nuevos competidores, ya sean los procedentes de *Silicon Valley* o de los países emergentes. Encuentro fascinante el analizar si esa creación destructiva nos va a beneficiar o no. Todo proceso de cambio acelerado y disruptivo genera ganadores y perdedores en el corto plazo. Habrá empresas, comunidades, localidades e individuos que se vean perjudicados y otros que resulten beneficiados. La dinámica es imparable, pero sería conveniente investigar cómo se pueden reducir los perjuicios y acrecentar los beneficios. Sobre este punto también escuché algunas ideas en Davos. La única manera de capitalizar el cambio y protegerse de sus efectos negativos es con una mezcla de flexibilidad y visión de futuro. Tomen nota los líderes políticos y empresariales ::

SERVICIO NÓMINAS EMPRESAS

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

SIMPLIFIQUE LA GESTIÓN DEL PAGO DE SUS NÓMINAS

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

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

Unicaja

Los bancos centrales incrementan la volatilidad en el mercado de divisas

La volatilidad ha sido una de las características más representativas del mercado de divisas durante el primer mes del año 2015. Las monedas de los principales bloques económicos han experimentado variaciones de gran calado que, en gran medida, vienen condicionados por el contexto extraordinario de política monetaria en el que nos encuadramos en la actualidad. La decisión del Banco Central Suizo, que deja libre el tipo de cambio de su divisa, la tolerancia de la Fed a un dólar fuerte y la búsqueda de la depreciación del euro como vía de escape para el área euro son los principales desencadenantes.

Juan Navarro

El Banco Central de Suiza (SNB) sorprende al mercado al anunciar un significativo cambio en su orientación monetaria con dos medidas relevantes: (i) la eliminación del suelo (nivel mínimo permitido para el tipo de cambio del franco suizo) que había establecido para el CHF/EUR en niveles de 1,20 desde septiembre de 2011 y (ii) la rebaja del tipo de depósito en 50pb hasta el -0,75%.

Sin duda, la más sorprendente e importante es la primera de ellas. El justificante de aquella decisión fue frenar la apreciación del franco en un contexto de fuerte aversión al riesgo y de inestabilidad cambiaria, lo que estaba llevando al franco a apreciarse por encima de los niveles considerados razonables por parte del propio banco central.

Actualmente, el SNB considera que, aun cuando el franco sigue estando sobrevalorado frente al euro, dicha sobrevaloración es menor que la observada en 2011, y por lo tanto no es necesario mantener el intervencionismo en el mercado cambiario.

Más allá de consideraciones relacionadas con la posible sobrevaloración del franco frente al euro, creemos que hay otro motivo de mayor calado que justifica las medidas adoptadas. Y es que esta decisión se produjo pocos días antes del Consejo de Gobierno del BCE en el que se anunció un

[iStock]/ThinkStock.

ambicioso programa de compra de activos o *Quantitative Easing* (*QE*). Cabe señalar que aproximadamente el 45%-50% de los 485.000 millones de dólares de reservas en divisa extranjera del SNB se encuentra denominado en euros. En este contexto, la debilidad del euro provocaría una merma del valor de dichas reservas y, por tanto, complicaría la defensa de su cruce cambiario por parte del SNB.

El anterior motivo podría ser la principal justificación de la decisión del banco central. En particular, porque el SNB no puede embarcarse en un QE soberano, dado que el tamaño de su balance frente al de su economía alcanza cotas muy altas (86%), superiores incluso a las del Banco de Japón.

La segunda decisión adoptada, la de bajar el tipo de depósitos hasta el -0,75%, se enmarca en el seno de esta desintermediación del mercado cambiario; es decir, es una consecuencia de la eliminación del suelo del tipo de cambio. En un contexto de baja inflación como el actual (el IPC subyacente se sitúa en el +0,2%, mientras que la tasa general es del -0,3%), la apreciación del franco suizo podría elevar la presión deflacionista en Suiza, en la línea en la que apuntan los tipos *forward* (en el 0,5% a largo plazo). La rebaja del tipo de referencia, por tanto, obedece al objetivo de no endurecer las condiciones monetarias en francos suizos y evitar un desplome de las tasas de inflación.

Sin tener una relación directa con la decisión del Banco Central Suizo, el cruce euro/d´´ol también ha experimentado movimientos extremos, llegando a alcanzar la cota de 1,14, por debajo del nivel al cual se introdujo la moneda única. Los factores que podrían estar acelerando la depreciación podrían ser los siguientes:

• Argumentos de crecimiento y tipos de interés: los diferenciales de crecimiento y tipos de interés del área euro y de EEUU, principales factores que definen el tipo de cambio, justifican por sí solos una rebaja del nivel de llegada del cruce para 2015. 2014 ha terminado con señales de que la actividad estaría ganando pulso en EEUU (indicadores adelantados, mercado laboral) mientras que en el área euro nos encontraríamos ante un escenario de práctico estancamiento. La presencia de tipos de interés negativos a corto plazo en el área euro, y el aumento de los tipos a este plazo en EEUU es otro elemento que está reforzando la depreciación del euro.

• Tolerancia de la Reserva Federal a un dólar fuerte: Una de las peculiaridades de esta fase de apreciación global del dólar es que no estamos asistiendo a un endurecimiento significativo de las condiciones monetarias en EEUU. La TIR de la deuda pública a diez años se ha situado por debajo del 2% en las últimas sesiones. Así, la combinación de una moneda fuerte y de condiciones monetarias laxas está evitando que la Fed señale al tipo de cambio como un elemento que puede condicionar el escenario de empleo y precios de EEUU. Una línea argumental que previsiblemente se mantendrá en las próximas reuniones del FOMC y que justifica el cambio en la previsión Afi para el USD/EUR.

ÍNDICES AFI FONDOS DE INVERSIÓN (%)

	Rentabilidades a	
	Enero	2015
RV Emergentes Asia y Oceanía	6,9	6,9
RV Emergentes Global	5,9	5,9
RV Materias Primas	5,8	5,8
RV Emergentes Europa del Este	5,7	5,7
RF Largo Plazo USD	5,6	5,6
RV Emergentes MENA	5,1	5,1
Monetarios USD	4,8	4,8
RF Corto Plazo USD	4,4	4,4
RV Europa	4,2	4,2
RV Sectores Defensivos	3,7	3,7
RV Japón	3,7	3,7
RF Emergentes	3,6	3,6
RV Euro	3,5	3,5
RV Emergentes Latinoamérica	3,6	3,6
Monetarios Internacional	3,4	3,4
RF Internacional	3,0	3,0
RV Internacional	3,0	3,0
RV Sectores Crecimiento	2,9	2,9
RV Mixta Euro	2,0	2,0
RV España	1,8	1,8
RV Mixta Internacional	1,7	1,7
RF Convertibles	1,6	1,6
Garantizado parcial	1,5	1,5
RF High Yields	1,4	1,4
Gestión Global	1,4	1,4
RV EEUU	1,3	1,3
Gestión Alternativa	1,3	1,3
RF Mixta Internacional	1,2	1,2
RF Emergentes Corporate	1,0	1,0
Fondos de Inversión Libre	0,7	0,7
RF Mixta Euro	0,8	0,8
Garantizado rendimiento variable	0,6	0,6
RF Largo Euro	0,6	0,6
Retorno Absoluto Conservador	0,3	0,3
RF Corto Euro	0,3	0,3
Garantizado rendimiento fijo	0,2	0,2
Materias primas	-1,4	-1,4

Fuente: *Afi*.

• Dudas sobre la eficacia de las medidas a adoptar por el BCE: A pesar del ambicioso programa de compra de deuda pública por parte del BCE, el mercado otorga pocas probabilidades de éxito a las nuevas medidas. Las expectativas de inflación del conjunto del área euro así como los principales índices de renta variable no anticipan una recuperación robusta del conjunto del área euro. Como hemos apuntado de forma reiterada, sin un acuerdo desde el frente de los gobiernos para estimular la actividad e impulsar la agenda de reformas estructurales, la política monetaria resulta insuficiente para alterar el patrón de bajo crecimiento e inflación.

• Ciertos riesgos de «cola»: Las elecciones de Grecia suponen un recordatorio de hasta qué punto la agenda de eventos en Europa para este año es exigente. La presencia de escenarios alternativos con una probabilidad de ocurrencia significativa (la evolución del precio del petróleo y las tensiones geopolíticas en Oriente Medio y Rusia; la gestión de la crisis del área euro, la incertidumbre sobre el escenario de crecimiento) puede llevar a los inversores a incrementar su exposición a áreas del mercado «refugio». El dólar es una divisa beneficiada en este escenario.

• Señales extremas en los monitores de seguimiento del USD/EUR: Más allá de que los condicionantes del tipo de cambio apunten a que la depreciación del euro frente al dólar puede tener continuidad, el posicionamiento del mercado a favor del dólar ha alcanzado niveles extremos. Prueba de ello es el posicionamiento de los inversores en contratos especulativos sobre el cruce USD/EUR, que ofrece ahora una señal que no observábamos desde mediados de 2012 (crisis del euro). Si la agenda de eventos evoluciona favorablemente (QE que bate las expectativas, resolución de la crisis griega), el EUR podría recuperar parte de la caída antes de volver a una senda depreciadora.

ASSET ALLOCATION RECOMENDADO (%)

Categoría	31-ene-15	31-dic-14	BMK	AFI vs BMK
RV EUR	35	31	17	18
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	**55**	**51**	**30**	**25**
Ret. Abs. Conservador	0	0	7	-7
Gestión Alternativa	2	7	0	2
Gestión alternativa	**2**	**7**	**7**	**-5**
RF Convertibles	7	7	0	7
RF High Yield	9	7	2	7
RF Emergente	5	3	0	5
RF IG CP	0	0	8	-8
RF IG LP	0	2	0	0
RF Largo EUR	9	6	15	-6
RF Corto EUR	0	0	33	-33
RF USD	0	0	0	0
Renta fija	**30**	**25**	**58**	**-28**
Monetarios USD	7	9	0	7
Monetarios GBP	3	5	0	3
Liquidez	3	3	5	-2
Mdo. Monetario	**13**	**17**	**5**	**8**

Fuente: *Afi*.

Mercados financieros

El QE del BCE debería contribuir a que la bolsa europea tuviese un buen comportamiento durante los próximos meses. Por este motivo, incrementamos nuestra exposición a esta clase de activo. El peso total de bolsa en nuestro *asset allocation* alcanza el 55%, en máximos históricos. Asimismo, elevamos el peso de renta fija a largo plazo en euro (soberanos) comprando de forma táctica el largo plazo de emisores periféricos, fundamentalmente Portugal. Elevamos también el peso de categorías de riesgo, como la renta fija emergente y la renta fija *high yield*. En un mercado tan direccional, reducimos el peso de gestión alternativa e *investment grade* en euros, ya que sus potenciales de revalorización son limitados. También reducimos el de dólar y libra, puesto que sus cotizaciones actuales frente al euro son compatibles con nuestro nivel objetivo de llegada a medio plazo ::

Implicaciones de la caída del precio del petróleo

Lo que está claro es que la caída del precio se debe a un exceso de oferta.

Una de las principales sorpresas en el análisis del entorno económico es la caída del precio de las materias primas en general y del petróleo en particular. Según un artículo del Banco Mundial, en los últimos 30 años se han producido 6 procesos de corrección del precio de similar cuantía al actual, y también en un período corto de tiempo (6 meses), lo que nos aporta evidencia para tratar de anticipar cuál puede ser el impacto. No obstante, se debe ser consciente de que los efectos no son los mismos si se trata de una caída provocada por un exceso de oferta a si es la reacción a una caída de la demanda. La actual se debe al aumento de la producción diaria procedente de EEUU (estimada en unos tres millones de barriles) derivadas de las denominadas técnicas no convencionales de extracción de petróleo y gas (*fracking*).

La reacción del precio ha sido clara, más si no ha encontrado respuesta por parte de Arabia Saudí, que ejerce el clásico papel de líder de un cártel. Con una cuota del orden del 10% sus decisiones condicionan el precio, y sólo una reducción de su producción podría haber frenado el hundimiento de la cotización. Pero en noviembre del pasado año anunció un cambio de su objetivo, que pasó a ser la cuota en lugar del precio, consciente de que en un contexto de exceso de oferta es muy difícil, tal y como demuestra la teoría de juegos, que el líder sea secundado por el resto de participantes. Es decir, se ha vuelto a dar el resultado que anticipa el dilema del prisionero, que podríamos denominar aquí como «el dilema del petrolero».

Sea cual sea la causa que explica la negativa de Arabia Saudí, lo que está claro es que la caída del precio se debe a un exceso de oferta, por lo que, en principio, se puede pensar en un impacto positivo sobre el crecimiento del PIB, al menos en los países consumidores. Así, las estimaciones del Banco Mundial, del FMI o del Banco de España contemplan un impulso para el crecimiento de entre 0,5% y 0,7%. Por su parte, generaría una reducción de la inflación de similar cuantía aunque, obviamente, de signo contrario.

Las noticias positivas se enfrentan con dos riesgos que podríamos denominar «sistémicos»: Rusia y sector petrolero en EEUU. En el primer caso, la enorme dependencia del PIB a la evolución del precio del petróleo ha provoca-

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

do que la caída de su precio derive en una intensa depreciación del rublo (RUB) que el banco central trata de frenar mediante una elevación de los tipos de interés hasta el 17%. Un endurecimiento de la política monetaria que busca evitar también el repunte de la inflación generado, a su vez, por la depreciación de la moneda. Tras un primer intento de defender la moneda interviniendo en los mercados de divisas mediante la venta de reservas, la constatación de que la medida podría no ser eficaz, llevó al banco central a modificar su estrategia. La consecuencia de las turbulencias en los mercados, junto con las sanciones vigentes desde verano, es una expectativa de caída del PIB del 3,0% y una pérdida del rating «grado de inversión». Un impago de la deuda soberana resulta poco probable ante el reducido endeudamiento externo. El temor está más bien en el lado de la reacción que pueda tener Putin elevando el riesgo de mayor agresividad nacionalista / expansionismo ruso.

El otro riesgo sistémico tiene que ver con el sector petrolero en EEUU, en concreto, la posibilidad de que se produzcan impagos por parte de las compañías que extraen utilizando el *fracking* ::

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: Álvaro Bustamante de la Mora, presidente ejecutivo de CESCE

«La cobertura más demandada por los exportadores es la del riesgo de ejecución de fianzas»

Álvaro Bustamante de la Mora es economista por la Universidad Complutense de Madrid (1973) y Técnico Comercial del Estado (1974). Tras haber ocupado diversos puestos en la Administración del Estado y en la Presidencia del Gobierno, en 1992 ingresó en la Compañía Española de Seguros de Crédito a la Exportación SA (CESCE), donde ocupó el cargo de Subdirector General de la Compañía y responsable de la Dirección de Operaciones por Cuenta del Estado. En la actualidad, es presidente ejecutivo de CESCE, de Informa D&B y del Consorcio Internacional de Aseguradores de Crédito S.A. (CIAC).

Álvaro Bustamante de la Mora
presidente ejecutivo de CESCE

Ana Domínguez

CESCE, la Compañía Española de Seguros de Créditos a la Exportación, es hoy uno de los cuatro principales grupos empresariales europeos dedicados a la cobertura del riesgo de crédito. Desarrolla cuatro grandes líneas de actividad: la gestión de riesgos de crédito y caución en España, Francia y Portugal a través de su matriz CESCE, S.A. y sus sucursales en Francia y Portugal; la cobertura de riesgos de crédito y caución en Latinoamérica (con filiales en México, Venezuela, Colombia, Brasil, Perú, Chile y Argentina); la gestión de información comercial a través de su principal filial «INFORMA D&B» y, por último, la cobertura por cuenta del Estado, en calidad de «agente gestor», de los riesgos de la internacionalización de la economía española, cubriendo los riesgos comerciales, políticos y extraordinarios vinculados a las operaciones de exportación e inversión de las empresas españolas en el exterior calificados por la Unión Europea como «riesgos no negociables».

La matriz del grupo CESCE es una empresa con mayoría de capital público que se encuentra actualmente en proceso de privatización. No obstante lo anterior, la Ley 8/2014, de 23 de abril, sobre cobertura por cuenta del Estado de los riesgos de la internacionalización de la economía española, así como el Real Decreto 1006/2014, que desarrolla dicha Ley, prevén que tras la privatización, durante los ocho primeros años, CESCE continúe siendo el «agente gestor» de los riesgos de la internacionalización por cuenta del Estado. Transcurrido dicho plazo, se procederá a convocar concurso público para gestionar dichos riesgos.

¿Cuál es la labor de CESCE en materia de apoyo a la internacionalización de las pymes españolas, como agente gestor en la cobertura de riesgos por cuenta del Estado español?

El sector exportador se ha posicionado como uno de los principales pilares de la economía española, impulsando la competitividad de nuestras empresas ante el debilitado comportamiento del mercado interno. CESCE contribuye con sus soluciones específicas y exclusivas de financiación a la consolidación de estos proyectos empresariales y comerciales, en muchos casos fundamentales para garantizar el crecimiento y la sostenibilidad de las compañías.

Asimismo, CESCE, como agente gestor de la cuenta del Estado, canaliza la gestión de cobertura de todos aquellos riesgos no negociables derivados de procesos de internacionalización, como riesgos comerciales, políticos y extraordinarios o catastróficos. CESCE ha estado realizando esta función desde su fundación. La gestión de riesgos comprende desde el asesoramiento a exportadores o bancos que quieren cubrir los riesgos asociados a su participación en una operación de exportación o internacionalización, hasta el análisis de los riesgos y elaboración de las correspondientes propuestas a la Comisión de Riesgos por Cuenta del Estado, la emisión y seguimiento de las pólizas y la gestión de los pagos por siniestros, y las tareas de recobro en los casos de indemnización.

En este sentido, la privatización de CESCE (proceso en curso) no modificará la operativa diaria, ya que es la tarea que llevamos haciendo durante años. Lo que sí cambian son aspectos formales y, sobre todo, el órgano de decisión que, a partir de la entrada en vigor de la Ley 8/2014, de 23 de abril, es una comisión interministerial, la Comisión de Riesgos por Cuenta del Estado.

¿Qué riesgos asociados a los procesos de exportación e inversión en el exterior pueden ser cubiertos por cuenta del Estado?

Los tipos de riesgos que CESCE cubre por cuenta del Estado son:

i. Riesgos comerciales considerados como «no negociables» según la normativa europea vigente en todo momento, incluyendo incumplimientos de contratos por parte de compradores privados, así como el impago de créditos o de pagos de contratos por parte de deudores privados. Existen, además, el seguro de garantías bancarias (cobertura de créditos de prefinanciación), la cobertura de ejecución indebida de fianzas (a los exportadores) y de impago tras una ejecución de fianzas o avales prestados a favor de un exportador (a los emisores de fianzas y avales), y la cobertura de obras y trabajos en el extranjero (resolución del contrato de obra, impago de certificaciones…)

ii. Riesgos debidos a circunstancias extraordinarias o catastróficas.

iii. Riesgos políticos para determinados países y operaciones, que tienen su origen en la actuación de las autoridades públicas de un país o en situaciones de incertidumbre política. Se incluyen bajo este epígrafe los riesgos de impago de un deudor público, sea el deudor soberano o entidad sub-soberana, o empresa pública.

La cobertura de los riesgos se instrumenta mediante pólizas de seguro o garantías, a favor de exportadores o instituciones financieras, según la naturaleza de la operación y la titularidad del riesgo cubierto. Las posibilidades de cobertura alcanzan también a operaciones financieras cuyo objetivo sea el de canalizar fondos hacia la financiación de exportaciones (operaciones de titulización de créditos a la exportación, o emisión de cédulas o bonos de internacionalización).

¿Cómo ha evolucionado en fechas recientes la demanda de coberturas por parte de las empresas españolas que se están internacionalizando?

El periodo comprendido entre 2008 y 2014 se puede dividir en dos fases distintas. La primera fase (hasta 2012) refleja un claro incremento en las necesidades relacionadas con el giro que dieron las empresas en su actividad, buscando sustituir el mercado español por el internacional. Empezó a registrarse un incremento histórico en la demanda de productos de cobertura relacio-

nados con las fianzas, especialmente por parte de los bancos activos en este mercado, que veían sobrepasada su capacidad de toma de riesgos con las empresas. Aumentó también la demanda de cobertura de seguro de crédito sobre compradores internacionales, incluso sobre deudores considerados «buenos», con los que la banca había actuado hasta entonces sin coberturas. Es cierto también que, además de la crisis y sus efectos sobre la banca, en esos años se empieza a implementar una nueva normativa bancaria que hace más compleja y más cara la financiación.

En 2012, además, la banca europea en general y de forma más acusada en España atravesó una crisis de liquidez, especialmente en dólares, que se tradujo en una contracción severa del crédito bancario destinado a financiar operaciones de exportación. Esta falta de liquidez ya está superada, pero fue notable entre la segunda mitad del 2012 y el año 2013.

Los exportadores han demandado sobre todo una mayor flexibilidad en la asunción de riesgos de fianzas, ya que éstos han sido un cuello de botella para muchos de dichos exportadores. De hecho, las pymes y las constructoras que comenzaban el proceso de internacionalización vieron cómo además de la menor disposición de los bancos a asumir riesgos, el número de entidades disminuía como consecuencia de las fusiones y, por si esto fuera poco, los beneficiarios extranjeros tenían reticencias a la hora de aceptar riesgo España. Esta situación, que también ha cambiado drásticamente, llevó a CESCE a aumentar su flexibilidad en la toma de riesgos sobre las empresas españolas. Flexibilidad que se ha traducido en que, actualmente, las fianzas y el riesgo España tengan un peso en la cartera por cuenta del Estado de CESCE superior al que hayan tenido nunca en su historia.

Con empresas ya claramente volcadas al exterior, en los últimos meses la demanda de coberturas sobre fianzas y sobre los riesgos asociados a los contratos tanto de obras como de suministros ha seguido creciendo. De igual manera, la mayor liquidez en las entidades financieras se traduce en un incremento en las solicitudes de coberturas de riesgo de financiación de contratos de exportación.

¿Cuáles son actualmente las pólizas de seguro por cuenta del Estado más demandadas por las empresas de nuestro país?

En los últimos tiempos, la cobertura más demandada por los exportadores es claramente –por necesidades impuestas por sus entidades financieras– la del riesgo de ejecución de fianzas a las entidades emisoras de estos instrumentos de garantía. De igual manera, en ocasiones un exportador opta a un contrato para cuya firma el comprador le pide financiación. En esos casos, si los bancos necesitan cobertura para otorgar el crédito que le demandan, el exportador o el banco acuden a CESCE a solicitar la cobertura de lo que se denomina «crédito comprador», que es el producto que –salvo por la reciente irrupción del seguro de fianzas– ha dominado la emisión de pólizas de seguro de CESCE históricamente.

¿Cuáles son los principales mercados – países por los que están apostando las compañías españolas y para los que solicitan más coberturas?

Aunque tradicionalmente Latinoamérica era el único bloque geográfico al que se dirigían nuestros exportadores, con México gozando de un papel principal, en los últimos años las empresas han ampliado sus horizontes, estando ahora presentes en todos los continentes.

En la cartera de seguros de CESCE por cuenta del Estado figuran ahora países como Turquía, Arabia Saudí, Emiratos Árabes Unidos, Angola, Gabón, Argelia, Marruecos, Sri Lanka, Bangladesh… En especial Turquía, los países del Golfo y África Subsahariana se han convertido en destinos en los que las empresas españolas están ganando contratos con cada vez más frecuencia.

¿Cómo se ha comportado el seguro de crédito a la exportación durante estos años de crisis?

En los últimos años, el seguro de crédito a la exporta-

ción ha manejado con bastante solvencia su paso por la crisis. La internacionalización ha sido la salida natural para muchas empresas y, en especial, para aquellas que vieron reducida su actividad en el mercado interno hasta el punto de ver amenazada su sostenibilidad.

Dentro de los planes empresariales, el seguro de crédito a la exportación ha tenido un papel protagonista para la correcta gestión de su desarrollo internacional. La agilidad en la disposición de fondos, así como el conocimiento profundo de los mercados de exportación, se han perfilado como elementos esenciales en dichos procesos.

De esta forma, podemos asegurar que el seguro de crédito a la exportación se ha comportado satisfactoriamente durante este periodo de fuerte incertidumbre económica, especialmente por el valioso servicio de gestión que ha significado para las compañías.

En términos particulares, CESCE, si bien ha reducido su actividad por cuenta del Estado en los dos últimos ejercicios estabilizándose en niveles previos a la crisis económica, experimentó un fuerte y sostenido crecimiento en la contratación de pólizas de cobertura en los primeros años de la crisis.

Durante todo este tiempo la siniestralidad ha sido además particularmente baja, mejorando además el perfil de riesgo de la cartera de la cuenta del Estado, como consecuencia del *upgrading* sufrido por las principales economías emergentes durante el último quinquenio. Todo ello ha contribuido a la salud financiera del instrumento público de apoyo a la internacionalización, que ha continuado reportando ingresos al Estado, mientras disminuía el riesgo medio de los riesgos asumidos por éste.

¿Cuáles son los aspectos fundamentales que condicionan la contratación de un seguro?

En principio, la demanda de seguro obedece a dos razones: en aquellos casos en los que el asegurado es directamente un inversor en el extranjero o un exportador (coberturas de inversiones, de crédito suministrador, de obras y trabajos en el extranjero, o de ejecución indebida de fianzas), lo normal es que la contratación del seguro sea parte de la gestión de riesgos de la empresa. Hay empresas que cubren prácticamente todos sus contratos, mientras que otras se limitan a aquellos contratos en los que, por diversas razones - país de destino, un nuevo comprador, etc.- prefieren asegurar los riesgos.

En los casos en los que el asegurado es un banco o una entidad emisora de caución (coberturas de crédito comprador, de fianzas a fiadores, de garantías bancarias o de créditos documentarios), las razones suelen tener que ver con su capacidad de asunción de riesgos con deudores extranjeros o deudores en ciertos países, la capacidad de otorgar créditos a muy largo plazo o el país de destino. En todo caso, se trata, con el seguro, no solo de poder dar un crédito o emitir un aval, sino de poder hacerlo a un precio razonable que, de no haber seguro, no sería posible.

¿Qué regiones o países destacaría entre los que han registrado un desempeño más positivo en el comportamiento de pagos de las empresas? Por el contrario, ¿cuáles han sufrido un mayor deterioro?

Es difícil contestar a esta pregunta ya que la cartera de deudores de CESCE por cuenta del Estado está relativamente concentrada, y hay un porcentaje de la misma elevado en deudores públicos. La siniestralidad histórica de CESCE por cuenta del Estado es muy baja, y desde hace 20 años la gestión del instrumento supone un ingreso para el Estado, ya que los ingresos por primas y por recobros superan ampliamente los pagos realizados por indemnizaciones. Hasta el momento, la siniestralidad de carácter comercial ha sido mayor, como no podía ser de otra forma, en los países en los que más riesgo comercial se ha suscrito, pero no consideramos que sea necesariamente representativa de la situación general del comportamiento de pagos de las empresas de esos países.

Fruto de la experiencia de CESCE en el acompañamiento de empresas en sus procesos de internacionalización, ¿cuáles serían los aspectos a los que han de prestar especial atención las pymes que desean desarrollar una sólida actividad internacional?

De nuevo es difícil contestar a esta pregunta desde la experiencia adquirida en la gestión de los riesgos por cuenta del Estado. La experiencia apunta a que los costes de la internacionalización pueden ser altos y demuestra que la entrada en ciertos países es compleja, con barreras a veces difíciles de superar para las empresas más pequeñas. Es importante, en este sentido, informarse y sacar provecho de todos los instrumentos que se ponen al alcance de las empresas desde la Administración, sobre los que la Ventana Global de ICEX informa. Desde CESCE, y muy especialmente estos últimos años, hemos seguido la trayectoria de algunas empresas que han salido fuera con éxito siguiendo a sus clientes tradicionales en España, encontrando en estas empresas, de mayor tamaño y tradición exterior, una plataforma excelente para implantarse en países en los que, al cabo de poco tiempo, ya empiezan a encontrar clientes locales.

¿Cuáles son los principales retos para el sector asegurador en el ámbito de las coberturas de riesgos en operaciones empresariales internacionales?

Uno de los principales retos es tratar de encontrar soluciones que permitan conciliar la prudencia en la toma de riesgos con una oferta de seguro que permita la operación de exportación o de inversión subyacente. A menudo nos llegan solicitudes para la cobertura de riesgos que, desde un punto de vista técnico son demasiado elevados, incluso con unos criterios de toma de riesgos que son necesariamente más flexibles que los habituales en las instituciones financieras.

Otro problema que tenemos a menudo es la concentración de riesgos en un país, sector o empresa. Dado que la cartera de riesgos por cuenta del Estado de CESCE tiene un tamaño moderado (en comparación con las carteras de riesgos de las aseguradoras por cuenta de los Estados de, por ejemplo, Alemania, Francia o Italia), la participación en grandes operaciones emblemáticas puede suponer un desequilibrio en nuestra cartera.

¿Qué líneas orientan la estrategia de CESCE de cobertura de riesgos asociados a la internacionalización de las empresas españolas? ¿Cuáles son las prioridades de la compañía para los próximos años?

El principal objetivo de CESCE es contribuir a la mayor internacionalización de la economía española apostando por un modelo económico sostenible, en el que el sector exterior desempeñe un papel fundamental, no solo en las fases recesivas del ciclo económico, sino especialmente con crecimientos de la demanda interna. Este último aspecto resulta fundamental y es el verdadero reto que todos tenemos por delante.

Como agente gestor de la cobertura de riesgo de la internacionalización designado por la Ley 8/2014, CESCE es un actor más del sistema de apoyo financiero oficial a la internacionalización del Estado español y como tal debe contribuir a este objetivo último.

Como objetivos intermedios y específicos de su actividad por cuenta del Estado, podemos hacer hincapié en los siguientes:

• Garantizar la mayor eficiencia en la gestión de las coberturas que el Estado da a la internacionalización de nuestras empresas.

• Proponer y sugerir aquellos cambios que permitan la modernización del instrumento de cobertura de riesgos y su adaptación a las necesidades de cada momento.

• Potenciar el instrumento y su mayor accesibilidad a las empresas, con especial atención a las pymes.

A su vez, como aseguradora de crédito por cuenta propia, CESCE siempre ha tenido y tendrá una especial vocación por la cobertura de riesgos a la internacionalización que no cubre el Estado. A este respecto, la Compañía seguirá presentando soluciones que estén a la vanguardia y respondan a las necesidades de las empresas ::

Teletrabajemos

El teletrabajo es un eje transversal sobre el que dirigir una nueva visión del trabajo. Contiene los principios y valores sobre los que se sustentará la empresa del mañana: eficiencia, orientación a resultados, conciliación de la vida personal y laboral, tecnologías de la información y desarrollo sostenible.

Yolanda Antón

Según el último Libro Blanco del teletrabajo en España, su desarrollo no está siendo el deseable para una sociedad del conocimiento avanzada como la nuestra. No existen obstáculos tecnológicos ni jurídicos que lo justifiquen. De hecho, el tejido empresarial español cuenta con una infraestructura de comunicaciones que, aunque mejorable, es suficiente y lo mismo sucede con la presencia de tecnología en los hogares. A nivel jurídico, el Real Decreto Ley 3/2012 de medidas urgentes para la reforma del mercado laboral estableció por primera vez una regulación del fenómeno del teletrabajo.

Si las personas, las organizaciones y la sociedad en general demandan los beneficios asociados al teletrabajo ¿por qué no existe una clara demanda social del mismo? La principal razón estriba en que los empresarios son todavía reacios a la posibilidad de que los empleados trabajen fuera de la empresa.

La percepción del directivo y los colaboradores sobre las consecuencias de la falta de presencia física, supone una de las barreras al teletrabajo en muchas organizaciones. Este proceso de trabajo remoto hace que exista menos información disponible y visible sobre las personas con las que trabajamos, generando una percepción de falta de *feedback* y de control. Por otro lado, cuando el profesional trabaja a distancia, puede tener sensación de aislamiento con respecto a sus colegas que

trabajan de manera presencial en la misma empresa y sentir que esta distancia puede afectar al desarrollo de sus oportunidades en la organización.

En algunas organizaciones existe un sistema de Gestión y Evaluación del Desempeño, producto de una cultura y un estilo de dirección, orientado a resultados y a una gestión por competencias. Este tipo de sistemas son métodos útiles para asegurar que cada uno de los empleados de la organización oriente sus actividades a conseguir resultados tangibles y adquiera y desarrolle las competencias necesarias para realizar eficazmente su tarea.

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

BENEFICIOS DEL TELETRABAJO

Beneficios para el trabajador	• Conciliación de la vida personal y laboral • Ahorro de dinero y tiempo en desplazamientos • Reducción de estrés y mejora de la salud • Incremento de la motivación y por tanto de la productividad • Dar oportunidades laborales a personas con discapacidad de movilidad • Reducción de accidentes laborales, en especial *in itinere*
Beneficios para la empresa	• Permite trabajar en comunidades más diversas • Maduración de los sistemas de gestión y de las estructuras organizativas • Incremento de la productividad del empleado • Mejora en el compromiso y rendimiento de los trabajadores • Promoción de la retención, fidelización y atracción del talento • Reducción de absentismo por enfermedad común y del índice de rotación • Contribución al cumplimiento de la Ley de Integración Social de Minusválidos • Se constituye en una palanca de cambio para implantar una nueva cultura de trabajo, estilo de liderazgo y dirección • Reducción de accidentes laborales
Beneficios para la sociedad	• Distribución geográfica más equitativa • Inserción laboral de colectivos en riesgo de exclusión • Reducción de costes en desplazamientos, emisión de gases y ahorro energético • Mejora de la inversión en redes y conocimiento

Fuente: *El Libro Blanco del teletrabajo en España, 2012.*

Sin embargo, por lo general, este proceso de gestión del desempeño no se propone para que cada empleado pueda realizar una gestión autónoma de su trabajo, de la misma manera que haría cualquier directivo en su puesto. Esta aproximación del empleado como gestor fundamental de su labor es indispensable en el teletrabajo, donde la supervisión continua es difícil e ineficiente, lo que requiere cambiar el foco de estos sistemas hacia la planificación y la gestión, de tal manera que cada profesional se sienta propietario de su trabajo y del cumplimiento de sus metas. Esto revertirá a su vez en su satisfacción laboral y en su compromiso con la organización.

Dar herramientas e información para que cada profesional pueda plantearse su contribución al equipo y a la organización, supone la oportunidad de obtener una ventaja competitiva y de promover una fuente de compromiso en las personas que a su vez revierta en unos buenos resultados.

El acento en este modelo está en un liderazgo compartido, donde cada colaborador tenga claro su marco de trabajo, en acuerdo con su supervisor y su rol en el proceso de gestión para obtener resultados. La cultura basada en la gestión y en la orientación a resultados es indispensable para un entorno de teletrabajo donde la supervisión continua es difícil e ineficiente ::

Economía colaborativa: ideas para un año electoral

La única vía de regularizar, y de paso impulsar en serio la economía colaborativa, sería introducir los «créditos por servicios» prestados a la comunidad.

Desconozco el éxito que haya podido tener mi anterior tribuna sobre los monopolios, pero me ha gustado la idea de dedicar las próximas a ofrecer consejos que nadie me ha pedido en este año electoral.

La «economía colaborativa» (EC) es la nueva moda de quienes se sienten mal con la economía competitiva. Sería tan bonito, si no fuera tan insocial...

En 1902, el príncipe, científico y anarquista ruso exiliado en Inglaterra, Piotr Kropotkin publicó «El apoyo mutuo: un factor en la evolución». Con esta obra quería contrarrestar la enorme influencia del darwinismo social encarnado en el panfleto «La lucha por la existencia» (1988) de Thomas H. Huxley, conocido como el «*Darwin's bulldog*».

Una buena lectura de Darwin (no la que hizo Huxley, claro) y una buena lectura de Kropotkin, si es que fuésemos capaces de hacerlas ambas, e integrarlas, nos proporcionaría combustible suficiente para un viaje intelectual que desembocase en una sociedad casi perfecta, a la que se le daría por añadidura una economía productiva también casi perfecta. No sé si la corriente que impulsa el hallazgo de la EC procede de estos cristalinos manantiales, pero me parece que no. Veamos.

A pesar de la belleza y la potencia de la idea, hay muchas, pero que muchas dudas que esta EC me suscita. Las más importantes son dos: (i) ¿quién paga impuestos en esta economía, que sirvan para atender a los enfermos, pagar las pensiones y asegurar la igualdad de oportunidades? Y (ii) ¿quién defiende a los prestadores de servicios y productores de bienes, que sí pagan sus impuestos y cumplen las normativas sectoriales, del intrusismo (no encuentro una palabra más suave, lo siento) de los productores y los consumidores colaborativos? Estas dos solas cuestiones son de una enorme, pero muy enorme transcendencia. Quienes las desconsideren por aquello de que lo moderno es la EC, se alían con los defraudadores, aunque puede que no lo sepan.

La única vía de regularizar, y de paso impulsar en serio la EC sería introducir los «créditos por servicios» prestados a la comunidad, regularizando las proporciones de los mismos equivalentes a los impuestos efectivos soportados por las actividades convencionales y regulando la calidad y condiciones de pro-

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

e-Business funciona como herramienta de gestión on-line

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

ducción, distribución y consumo de dichos servicios colaborativos con la misma intensidad con la que se regula las de los servicios y bienes convencionales. ¿No se han fijado en que casi todos los practicantes del sector de las actividades alternativas (terapeutas varios, que no sé cuán lejos están de la EC, la verdad) cobran en efectivo y sin factura? Y no me digan que son los módulos, que a lo mejor.

Así las cosas, veo poco margen para que la famosa EC, con todos los magníficos valores que comporta, y justamente a causa de estas derivadas problemáticas, pueda constituirse, ni de lejos, en la espina dorsal del modelo social y productivo del siglo XXI, o del XXII. A menos que encontremos la manera de generar los recursos ingentes que siempre requerirá el bienestar colectivo de los ciudadanos en una sociedad avanzada. No espero estos desarrollos en el corto ni medio plazo, aunque la idea de los *service credits* o el *time banking*, las nuevas monedas de la sociedad del bienestar propuestas por científicos sociales como Edgar S. Cahn o Julian Le Grand hace ya treinta años, tome cuerpo.

A la vista de lo poco que ha avanzado el desarrollo de esa magnífica idea en estas tres décadas, mucho me temo que, mientras tanto, si queremos implantar la EC a toda costa, deberemos confiar en que cuando (es un decir) necesitemos una intervención a corazón abierto, seamos tan afortunados de encontrar un buen cirujano (y todo su equipo) que necesite que le proporcionemos durante su jubilación comida, vestido, entretenimiento y cobijo tan buenos como los servicios que él nos habrá prestado previamente.

Con estas mimbres, veo poco margen para ofrecer ideas a los contendientes electorales de este año, pero se me ocurre que podrían, si se atreviesen, proponer la creación de un registro de «créditos de servicio» que se pudiesen compensar entre particulares, a escala modesta, por ejemplo municipal, aunque armonizados entre comunidades autónomas (por qué no en el ámbito europeo). Y que, por ejemplo, el 38% de esos créditos (curiosamente, la ratio de presión fiscal efectiva soportada por los españoles) se compensasen en programas colectivos que reemplazasen el pago de impuestos y la prestación de determinados servicios públicos. Otra cosa no se me ocurre, pero ya es bastante. Hasta el mes que viene ::

El reto de la transformación del tejido empresarial en España

El tejido empresarial español se caracteriza por una dimensión promedio muy reducida, puesto que las empresas que tienen menos de 10 empleados representan más del 95% del censo total, y apenas un 0,1% tienen más de 250 empleados. Adicionalmente, la pequeña empresa en España tiene una productividad claramente inferior, lo que supone un lastre para el crecimiento económico, especialmente al comparar la estructura del tejido empresarial con otras economías del entorno.

Pablo Guijarro

Durante el período 2008-2014, el tamaño medio empresarial en España se ha reducido notablemente debido a la mayor participación relativa en el tejido empresarial de las unidades de menos de 10 asalariados y a la moderada reducción del número medio de empleados en todas las categorías de empresas. En 2014 la economía ha dado síntomas de reactivación alcanzando ritmos de crecimiento significativos, que a su vez también han permitido observar un punto de inflexión en el mercado laboral, con un mejor comportamiento en las cifras de creación de empleo. No obstante, la mejora no es generalizada y, especialmente en el caso del mercado laboral, existe el riesgo de que el ritmo de crecimiento que alcance la economía española no sea suficiente para absorber rápidamente el elevado desempleo existente en la actualidad.

Para crecer de forma más estable y segura, minimizando el riesgo de futuras crisis y de pérdidas masivas de empleo, la economía española debe equilibrar el peso de los distintos sectores, reduciendo el de la construcción residencial y actividades relacionadas por sectores con una mayor capacidad de incorporación de tecnología y de competir en el mercado internacional.

En este sentido, una de las principales debilidades económicas de España se origina en la confluencia de dos factores: el gran número de empresas de reducida dimensión y una menor productividad en este tipo de empresa, en términos comparativos con el resto de economías de la Unión Europea. Además, el número de

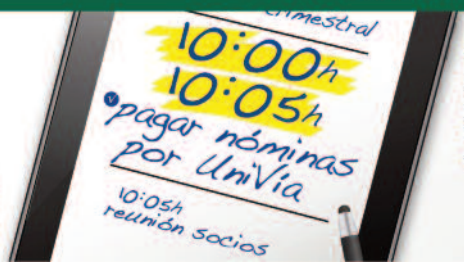
[iStock]/Thinkstock.

empresas de alto crecimiento, que es un factor clave para la competitividad de un país y para dinamizar el entramado empresarial en su conjunto, es particularmente bajo en España.

La motivación para crear empresas

Para comprender la realidad del tejido empresarial en España resulta interesante analizar los motivos que están detrás del emprendimiento. Es cierto que en los últimos años la creación de empresas en España ha proliferado, pero cabe preguntarse si lo que está detrás de esa mayor vocación emprendedora es un cambio de sesgo en el modelo de crecimiento de la economía, y por lo tanto existen oportunidades nuevas, o si bien existe un problema en el mercado laboral que justifica la búsqueda de alternativas para el sostenimiento económico de los afectados por el desempleo.

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.

La encuesta que recoge el *Global Entepreneurship Monitor* (GEM) muestra resultados interesantes en este sentido, puesto que, aunque la percepción de oportunidades sigue siendo un factor determinante a la hora de iniciar un negocio, su peso relativo sobre el total se ha reducido de forma muy notable en los últimos años, dejando paso a la necesidad como justificación para la apertura de un negocio.

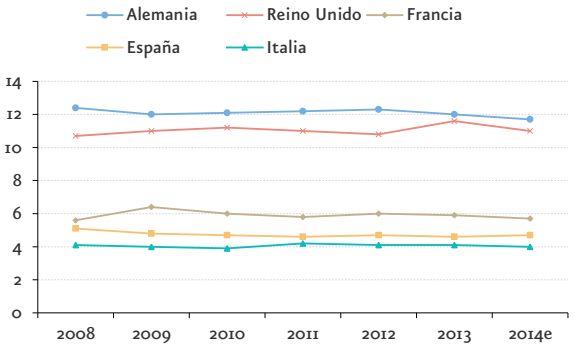
Por lo tanto, el emprendimiento en España tiene un elevado componente de alternativa al mercado laboral en un contexto en el que la capacidad de absorción de población desempleada, aunque está mejorando, sigue siendo muy limitada. Este factor «necesidad» como eje de la creación de empresas dificulta en primer lugar que la empresa gane dimensión con el paso del tiempo, y en segundo lugar impide lograr ganancias de productividad que se combinen con la contención salarial que ha tenido lugar en los últimos ejercicios y permita una convergencia más pronunciada con otros países del entorno.

Tamaño medio comparado

Con los precedentes analizados, la observación de la composición del entramado empresarial español muestra que el tamaño medio de las empresas españolas es de 4,7 empleados, inferior al de las empresas de los principales países de la UE (5,7 en Francia, 11,0 en Reino Unido y 11,7 en Alemania) debido a la escasa participación de empresas medianas y grandes en la economía española. En concreto, en 2014 el 93,8% del total de empresas son micro (de 0 a 9 empleados), el 5,4% pequeñas empresas (de 10 a 49 empleados), el 0,7% son empresas medianas (de 50 a 249 empleados) y únicamente un 0,1% del total de empresas españolas son grandes (más de 250 empleados).

Tamaño medio de la empresa en diferentes economías

(número de empleados)



e: estimación
Fuente: *Afi*, *Eurostat*.

La contribución al empleo de las empresas pequeñas y microempresas supera el 60% en España, frente al 50% de media que corresponde a los principales países de la UE. Ello supone que el tejido empresarial español es muy vulnerable en fases de crisis ya que son las empresas de menor dimensión las que presentan una mayor sensibilidad al ciclo económico.

Las empresas medianas españolas concentran el 14% del empleo, una contribución similar a la que corresponde a las empresas francesas de este tamaño. En este tramo es Alemania el país con una mayor participación tanto en el tejido empresarial (2,6% del número total de empresas) como en el empleo (21% del total).

En España, las empresas grandes son de un tamaño elevado pero tienen poca participación en el tejido empresarial y en el empleo en comparación con otros países de la UE.

Contribución al crecimiento y efecto en la productividad

En el período 2008-2014, las empresas grandes españolas han aumentado su participación en el Valor Añadido Bruto (VAB) (35% en 2014 frente al 33% en 2008) y en el empleo en dos puntos porcentuales. Esta mayor participación también se produce en las empresas grandes de Italia y Francia lo que ha permitido estrechar la brecha respecto a los países con una mayor concentración del empleo en las empresas de más de 250 empleados. Por su parte, las empresas medianas españolas mantienen su participación en el VAB (17%) mientras que tanto las empresas pequeñas como las de menos de 10 empleados reducen un punto porcentual su peso en el VAB total generado (21% y 27% respectivamente en 2014).

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.

En el caso particular del sector servicios, las empresas de este sector concentran el 79% del tejido empresarial español, el mayor porcentaje de los principales países de la UE (67% en Francia, 71% en Italia y 76% en Alemania y Reino Unido). Sin embargo, el peso del sector servicios se reduce al 57% en las empresas medianas, una participación similar a la que corresponde a las empresas medianas francesas (57%) y por debajo de los porcentajes de Alemania (63%) o Reino Unido (65%).

La preponderancia de empresas pequeñas y microempresas supone un condicionante crítico para la productividad en España. Con carácter general se observa que en todas las economías las empresas de menor dimensión son las menos productivas. Sin embargo, en el caso de España la productividad de las empresas de menor dimensión es mucho más reducida que en economías del entorno (prácticamente un 25% frente a cerca del 40% de media de la Unión Europea). Dado que las empresas de menor dimensión tienen un peso relativo superior al que se observa en otras economías del entorno, la productividad y competitividad de la economía española trascienden los meros ajustes de precios en los factores. Lograr avances en estas dos dimensiones es crítico para poder consolidar las mejoras observadas en los últimos ejercicios.

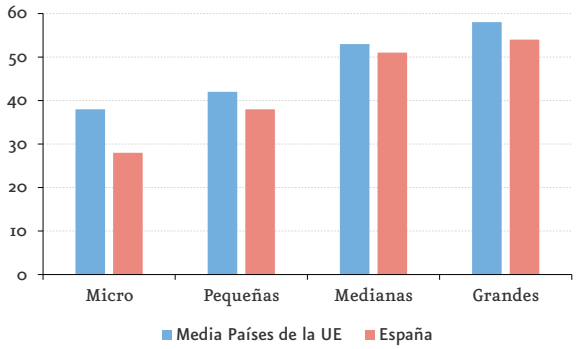
Posibles medidas a adoptar

Es difícil determinar qué agentes son los que deben soportar en mayor medida el reto de la transformación del tejido empresarial en España. Tanto el sector público como el sector privado pueden desarrollar iniciativas que puedan traducirse en un aumento del tamaño de la empresa. La cuestión determinante en este sentido es que el fomento de la ganancia de dimensión es fundamental para lograr una mayor convergencia tanto en productividad como en crecimiento con economías del entorno.

Con todo, la ganancia de dimensión es más factible en sectores como el industrial, con una capacidad de arrastre muy superior al del resto de sectores, y adicionalmente, con capacidad de exposición a los mercados internacionales en la medida en la que es capaz de incorporar con mayor rapidez mejoras tecnológicas que refuercen su competitividad.

Productividad media de la empresa en España y en la UE.

(valor añadido bruto por empleado)



Fuente: *Eurostat*.

Como medidas para favorecer que la dimensión media de la empresa en España se pueda incrementar se pueden esgrimir las siguientes:

a) La colaboración entre empresas en diferentes proyectos;

b) La promoción de concentraciones empresariales en determinadas regiones con un emprendimiento más sesgado hacia segmentos en los que se detectan nuevas oportunidades competitivas tanto para el mercado nacional como internacional;

c) El fomento de la tracción por parte de los grandes grupos corporativos para permitir el crecimiento de las empresas de menor dimensión.

Es indudable que se han producido grandes avances en materia de competitividad en España, pero parece complicado acotar las mismas, de forma constante, al ajuste en precios de los factores de producción. Es por ello que afrontar la realidad del tejido empresarial desde las limitaciones que ofrece la dimensión media de la empresa en España es una condición imprescindible para poder garantizar la transformación de la economía española, en aras de lograr, entre otros objetivos, una recuperación sostenida del mercado laboral en el medio y largo 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.Mª de Málaga, Tomo 4.952, Libro 3.859, Sección 8, Hoja MA-111580, Folio 1, Inscripción 1. C.I.F. A93139053.

Instrumentos financieros FEDER para pymes en el período 2014-2020

Aunque el ciclo económico y las medidas expansivas de política monetaria puestas en marcha por el BCE han empezado a incrementar la liquidez y la oferta de crédito, las empresas españolas siguen reclamando apoyo de las instituciones para facilitar el acceso a la financiación. Los últimos datos disponibles de septiembre de 2014 reflejan aún una caída del 4,4% en la inversión crediticia y una cuota de mercado sobre el conjunto de tan sólo el 3,7%, casi dos puntos menos que el peso de su economía en el total del PIB nacional.

María Serra González

El sistema financiero necesita incentivos que estimulen la canalización del ahorro a la actividad crediticia para dinamizar la demanda, la producción y el empleo. En nuestro país, esta debilidad es aún más acusada porque la financiación bancaria ha sido tradicionalmente un canal esencial de financiación de las pymes.

Como vía complementaria, la Comisión Europea, siguiendo la senda de ejercicios anteriores, ha propuesto la expansión y fortalecimiento de los instrumentos financieros (p.e. préstamos, capital, garantías) con el Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER) en el período de programación 2014-2020, como alternativa eficaz y sostenible para completar la tradicional financiación europea basada en subvenciones, y propone duplicar su utilización como medio de financiación de las pymes, por las ventajas que ofrecen frente a aquéllas:

• Generación de mayores retornos (efecto «*revolving*») y, por tanto, mayor eficiencia en la utilización de los recursos y disponibilidad para reinvertirlos.

• Apalancamiento de los recursos, es decir, atracción de inversores privados con una pequeña proporción de financiación pública.

• Otorgamiento de la financiación con carácter previo a la realización de la inversión, disminuyendo riesgos de financiación de los proyectos.

• Mejora de la calidad de los proyectos financiables, al otorgarse a aquéllos que cumplen ciertos estándares, son financieramente viables, sostenibles y «bancarizables».

Respecto al período de programación anterior (2007-2013), en el que el 98% de las ayudas se instrumentaron vía subvenciones, la Comisión Europea pretende reforzar aún más la utilización de estos instrumentos y ha introducido novedades relevantes que deberán ser tenidas en cuenta por las autoridades de gestión (Estado y Comunidades Autónomas). Entre ellas podemos destacar las siguientes:

• Regulación más detallada de los instrumentos (arts. 37-46 del Reglamento de Fondos[1]) y, por consiguiente, aumento de la seguridad jurídica en la implantación de los mismos.

• Exigencia de una evaluación ex ante que determine la idoneidad del instrumento financiero mediante un análisis de las deficiencias de mercado, situación de inversión sub óptimas y estimación del nivel de necesidades de inversión pública.

• Extensión del alcance de los instrumentos, que serán aplicables a todas las prioridades del FEDER, dejando de estar sectorizados.

• Posibilidad de ingresar la aportación comunitaria en varios tramos (al menos cuatro), a diferencia de la aportación en uno solo del período anterior.

• Posibilidad de compatibilizar y combinar los instrumentos con otras subvenciones o ayudas (p.e. bonificaciones de intereses o subvenciones de comisiones de garantía), tanto de la Unión Europea como de los Estados.

• Existencia de instrumentos creados y gestionados directamente por la Comisión, lo que permitirá que el 100% de la financiación provenga de la contribución de los fondos (sin necesidad de cofinanciación).

• Posibilidad de creación de instrumentos a nivel nacional o regional e incluso de gestión directa de instrumentos financieros consistentes en préstamos o garantías.

• Posibilidad de la autoridad de gestión de encargar las tareas de ejecución de los instrumentos bien al Banco Europeo de Inversiones (BEI), a instituciones financieras públicas o a instituciones públicas o privadas mediante selección competitiva.

• Exigencia de mayores requisitos de información a la Comisión.

En relación a las pymes y resto de empresas, la normativa dispone que cuando los instrumentos financieros concedan ayuda a la financiación a empresas, la misma deberá destinarse a los siguientes objetivos:

• Creación de nuevas empresas.

• Capital para la fase inicial, es decir capital inicial y de puesta en marcha.

• Capital de expansión

• Capital para el refuerzo de las actividades generales de una empresa o realización de nuevos proyectos.

• Penetración de empresas existentes en nuevos mercados o nuevas actividades.

Si bien la puesta en marcha de los instrumentos financieros depende de la voluntad de la autoridad de gestión correspondiente y su gestión puede resultar compleja y requerir una tramitación laboriosa, lo cierto es que constituyen una fuente de financiación interesante para las empresas y especialmente las pymes, dada su capacidad de asegurar efectos multiplicadores elevados y una rápida absorción por aquéllas. De hecho, ya durante el período de programación 2007-2013, el 92% los instrumentos financieros de la Unión Europea se destinaron a pymes ::

[1] Reglamento (UE) nº 1303/2013, de 17 de diciembre.

¿Quién teme a la deflación?

Esa reducción en los precios en los próximos meses coexistirá probablemente con repuntes en el consumo privado, consecuente con el moderado crecimiento de la renta disponible de las familias.

¿Quién iba a decirnos a los españoles que acabaríamos preocupándonos por la tendencia a la baja de los precios de nuestros bienes y servicios? La española, una de las economías tradicionalmente más inflacionistas de la Unión Europea, acompañó la recesión de 2009 con varios meses seguidos de variación negativa del IPC, y ahora en este año son ya siete. En el pasado mes de diciembre los precios volvieron a caer un -0,6% y en términos interanuales un 1%. La tasa media en 2015 fue del -0,2%. Con la información disponible, especialmente los precios de las materias primas, es previsible que esa tendencia se mantenga algunos meses más.

Está, por tanto, justificado que revisemos los efectos de una tendencia tal, vinculando el análisis a la dinámica de crecimiento en la que está inmersa la economía española.

a) La consecuencia más conocida, y probablemente la más adversa, del descenso persistente en los precios es el aplazamiento de las decisiones de gasto que las familias o las empresas de inversión llevan a cabo anticipando descensos adicionales de precios. Ha de preocupar porque en la economía española es difícil asentar ritmos de crecimiento del PIB razonables si el componente de demanda interna, desde luego el gasto de las familias, no es sostenible.

Si la caída de precios fuera persistente y generalizada podría alimentar ese temido círculo vicioso de expectativas bajistas, aplazamiento del gasto, descenso de precios, estrechamiento de márgenes empresariales, destrucción de empleo y otras formas de capital, deterioro de la solvencia de los endeudados, etc…

La situación actual no es, sin embargo, alarmante. Esa reducción en los precios en los próximos meses coexistirá probablemente con repuntes en el consumo privado, consecuente con el moderado crecimiento de la renta disponible de las familias asociado a las mejoras del empleo ya explícitas y en menor medida a la liberación de la imposición sobre la renta. Descensos moderados en los precios aumentarán la capacidad adquisitiva de la renta disponible que pueden inducir aumentos de gasto si la confianza de las familias no se inhibe por otras circunstancias. En realidad, de la mano de la recuperación ya observable los precios de algunos servicios han subido, al tiempo que mejoran algo los precios de los consumidores.

b) Que los precios caigan podría ser en principio bueno en términos de fortalecimiento de la competitividad vía precio de nuestras ventas de bienes y servicios al exterior. Digo podría porque su reflejo favorable dependería de que la

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

demanda de los clientes a los que se destinan esas exportaciones fuera suficientemente intensa y, en todo caso, nuestros precios cayeran mucho más que los de esos países. No es exactamente el caso de la eurozona, donde siguen destinándose una mayoría de nuestras exportaciones. La debilidad de la demanda de esas economías es manifiesta y también el efecto de caída de los precios. Aunque en menor medida que los españoles, los precios al consumo en la eurozona han caído, neutralizando parcialmente ese efecto potencialmente favorable. En diciembre esa tasa de variación ha sido negativa. Ocurre, además, que la inflación en los últimos meses ha caído también en otras grandes economías como la china o la estadounidense.

c) La caída persistente de los precios es un buen cómplice de los acreedores netos. En especial de aquellos que teniendo más activos que pasivos financieros tienen aquellos en instrumentos con una rentabilidad nominal acordada en momentos del pasado de inflación más elevada. Pero la desinflación no es buen acompañante de los deudores. Mientras que la inflación erosiona el valor de las deudas, las caídas de precios, con independencia de los efectos anteriores sobre la salud de las empresas y del empleo, la carga de esa deuda asciende. En España somos deudores netos, pero el endeudamiento privado, el de las familias y de las empresas, es el más inquietante. También para salud de un sistema bancario que debería normalizar completamente su inversión crediticia en 2015.

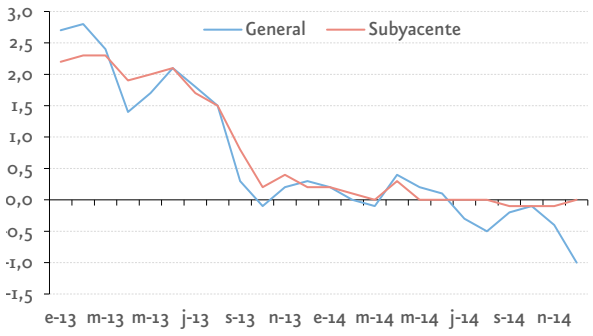
Las previsiones de Afi, tras los datos de diciembre y la cesión que acumula el precio del petróleo en los dos últimos meses (de casi el 30% medido en euros) sitúan la inflación media del año en el -1,1%, ocho décimas por debajo del último pronóstico. La frontera entre la razonable atención a esa evolución y la alarma dependerá de lo que ocurra en la eurozona, de las políticas económicas que se adopten en las próximas semanas con el fin de fortalecer la demanda agregada.

Redactando este artículo días antes de la primera reunión del BCE de este año, esperaría que el Banco Central se dejara de contemplaciones y concretara sus decisiones de estímulo cuantitativo, ya sea comprando deuda pública o además deuda privada. Pero no será suficiente. Debería acelerarse la concreción de decisiones como las que incorpora el Plan Juncker de inversiones paneuropeas, además de flexibilizar como se ha hecho con Francia e Italia los calendarios de cumplimiento de los objetivos de estabilidad fiscal.

Conviene recordar que en la eurozona hay economías en las que las caídas de precios, que no son debidas totalmente a los recientes descensos en los precios de la energía, coexisten con un estancamiento de la actividad. Y eso nos remite a ese riesgo de «japonización» del que, a pesar de haberlo comentado en estas páginas hace tiempo, incluso a los que no somos supersticiosos nos lleva a cruzar los dedos de vez en cuando ::

Evolución anual del IPC

Índice general y subyacente



Fuente: *Afi, a partir de datos del INE.*

Artículo simultáneamente publicado en Finanzas a las 9h. y Huffington Post.