empresa global

nº 152 Junio 2015 4 €

Arabia Saudí ofrece buenas oportunidades de negocio

Las perspectivas económicas de América Latina empeoran en el nuevo escenario global

La inversión española directa en el exterior

¿Cómo es el sistema español de apoyo oficial a la internacionalización?

9 771578 345008 00152

GESTIÓN EMPRESARIAL

Americanos por Europa: los bonos «reverse yankees»

ACTUALIDAD JURÍDICA-FISCAL

Nuevos procedimientos de contratación con las Administraciones Públicas

FINANZAS PERSONALES

El diferencial de crecimiento entre la eurozona y EEUU se estrecha

Empresa Global
Nº 152 (junio 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, David Cano, Ana Domínguez, Mauro Guillén, José Antonio Herce, Verónica López, Juan Navarro, Cristina Ortega, Emilio Ontiveros, Jorge Pardo 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

Una de cal y otra de arena

Si a finales del año de 2014 los distintos organismos internacionales, encabezados por el Banco Mundial, se mostraban relativamente optimistas en cuanto a las expectativas de recuperación de la economía mundial para 2015, con un repunte del crecimiento del 3% frente al 2,6% de 2014 y una reactivación casi generalizada en el conjunto de las regiones, el despeño de estos primeros meses del año ha obligado a estos mismos organismos a revisar a la baja dichas previsiones.

Una de las regiones que se han visto más afectadas por esta revisión es América Latina. De esta forma, el pasado mes de abril, la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) revisaba su previsión de crecimiento para la región desde el 2,2%, hasta el 1%. Entre los factores que amparan este menor crecimiento figuran el empeoramiento de las previsiones para las economías desarrolladas, a excepción de los Estados Unidos y emergentes; la caída de los precios de las materias primas; la mayor volatilidad de los mercados financieros; la apreciación del dólar y el debilitamiento del euro y del yen.

Por supuesto, las expectativas son desiguales en función de los países. Así, mientras que para México y buena parte de las economías de Centroamérica se siguen manteniendo previsiones favorables, para otras, como Argentina y sobre todo Brasil, la evolución que se anticipa es ahora mucho más pesimista. En el caso de este último, se espera que su PIB retroceda cerca del 1%, cuando hace tan sólo 4 meses la CEPAL le otorgaba una previsión de crecimiento del 1%. Sin duda, el abaratamiento del precio del crudo y de las materias primas, junto con el empeoramiento del clima político son algunos de los factores que explican estas peores perspectivas para la economía brasileña.

A España, este peor desempeño de su principal mercado, después de la Unión Europea, no le deja indiferente. Es por ello razonable que Empresa Global se detenga a analizar la coyuntura de la región y explore los fundamentos y el potencial de crecimiento a medio plazo de las economías latinoamericanas, basándose para ello en el reciente informe de la OCDE sobre «Perspectivas Económicas para América Latina 2015». La ocasión para ello es además propicia y de plena actualidad puesto que el próximo 5 de junio se celebra en París la séptima edición del Foro económico internacional sobre América Latina y el Caribe.

A pesar de este menor optimismo sobre las perspectivas de evolución de la economía mundial, el desempeño de la economía española está siendo muy positivo. De hecho, la Comisión Europea revisaba recientemente al alza sus previsiones de crecimiento hasta el 2,8% amparándose, probablemente, entre otros factores, en el buen desempeño de nuestras exportaciones que crecían un 4,4% en el primer trimestre del año respecto a idéntico periodo del año anterior, alcanzando un nivel récord hasta los cerca de 61 mil millones de euros. Uno de los países hacia los que más han crecido nuestras ventas en los tres primeros meses del año es Arabia Saudí. A analizar dicho mercado y sus relaciones con España dedica Empresa Global uno de sus artículos de la presente edición. El análisis de la inversión española en el exterior en 2014 y del sistema público de apoyo a la internacionalización son otros temas que se abordan en este número ::

:: INTERNACIONAL ::

INFORME PAÍS

Arabia Saudí ofrece buenas oportunidades de negocio

Arabia Saudí es la mayor economía de la región de Oriente Medio y Norte de África, y el principal país del Consejo de Cooperación del Golfo (CCG) tanto en número de habitantes como en extensión. Es referente mundial en la producción y exportación de petróleo y gas, a la vez que ofrece excelentes oportunidades comerciales.

Pag. 3

TEMA DEL MES

Las perspectivas económicas de América Latina empeoran en el nuevo escenario global

Asistimos a la presentación de la octava edición del informe «Perspectivas Económicas de América Latina 2015, Educación, Competencias e Innovación para el Desarrollo», elaborado por el Centro de Desarrollo de la OCDE.

Pag. 8

OBSERVATORIO EXTERIOR

La inversión española directa en el exterior

El debilitamiento del contexto económico internacional, la volatilidad en los mercados de divisas y de materias primas o la incertidumbre geopolítica en determinadas regiones han influido negativamente en los flujos internacionales de IED. España no ha quedado ajena a esta tendencia.

Pag. 12

ESCUELA DE COMERCIO EXTERIOR

Cómo es el sistema español de apoyo oficial a la internacionalización

Las empresas españolas, principalmente las pymes, tienen a su disposición un amplio abanico de programas y servicios de apoyo para cubrir distintas necesidades que emanan de la implementación de sus estrategias de internacionalización.

Pag. 17

:: EMPRESAS ::

EXPERIENCIAS DE INTERNACIONALIZACIÓN

«Nuestras estrategias están muy vinculadas a la diferenciación de los productos basada en la innovación»

INNOLACT es una empresa gallega fabricante y comercializadora de productos lácteos bajo las marcas Quescrem y ChocoBó. Su cadena de distribución abarca los ámbitos industrial, hostelero y la gran distribución. Se trata de una empresa que ha apostado fuertemente por la innovación.

Pag. 28

GESTIÓN EMPRESARIAL

Americanos por Europa: los bonos «reverse yankees»

El mercado estadounidense de bonos corporativos es, sin duda, el de mayor tamaño a nivel mundial, con una base inversora muy amplia que configura un sistema de financiación con un grado de desintermediación bancaria significativamente superior al europeo.

Pag. 33

ACTUALIDAD JURÍDICA-FISCAL

Nuevos procedimientos de contratación con las Administraciones Públicas

Pag. 36

:: FINANZAS ::

FINANZAS PERSONALES

El diferencial de crecimiento entre la eurozona y EEUU se estrecha

Comienza a reducirse la distancia entre los dos principales bloques económicos. El área euro experimenta un incremento de las expectativas de crecimiento apuntaladas por factores no recurrentes tales como el precio del petróleo, el «Quantitative Easing» y un euro muy barato.

Pag. 23

ESTRATEGIA GLOBAL

Nuevas ideas para combatir la pobreza

MAURO GUILLÉN

Pag. 21

MERCADOS FINANCIEROS

Mismo crecimiento, distinto reparto

DAVID CANO

Pag. 26

HOMO OECONOMICUS

Servicios municipales: ideas para un año electoral

JOSÉ ANTONIO HERCE

Pag. 31

PASEO GLOBAL

Capital humano

EMILIO ONTIVEROS

Pag. 38

Arabia Saudí ofrece buenas oportunidades de negocio

Arabia Saudí es la mayor economía de la región de Oriente Medio y Norte de África, y el principal país del Consejo de Cooperación del Golfo (CCG) tanto en número de habitantes como en extensión. Es referente mundial en la producción y exportación de petróleo y gas, a la vez que ofrece excelentes oportunidades comerciales y de inversión en otros sectores de actividad como el de energías renovables o la construcción de infraestructuras, entre otros.

Cristina Ortega

Arabia Saudí se configura como una monarquía islámica. Desde el pasado mes de enero, tras el fallecimiento del rey y primer ministro Abdallah bin Abd al-Aziz Al Saud, el país está gobernado por Salman bin Abd al-Aziz Al Saud, hermano de su predecesor en el cargo y que está dando continuidad a las políticas del aquel.

La mayor corrupción percibida, junto con el elevado paro juvenil y las desigualdades sociales, forman parte de las principales preocupaciones del monarca. El nuevo Gobierno mantiene la Comisión Nacional Anticorrupción creada por el rey Abdallah y ha anunciado medidas para incentivar la creación de empleo y para reforzar la seguridad de la población en un contexto en el que los grupos yihadistas y de Al Qaeda siguen constituyendo una amenaza para el país. Las fuerzas de seguridad del Estado aúnan esfuerzos para controlar a estos grupos radicales y a los saudíes radicalizados que regresan de Yemen y de la guerra en Siria.

En el plano internacional, Arabia Saudí, bajo el Gobierno precedente, había adoptado una política exterior muy activa, ejemplificada por su participación en los ataques aéreos contra el Estado Islámico en Siria. Sin embargo, el rey Salman apuesta sobre todo por velar por la seguridad en los territorios más próximos, comprometiendo su apoyo para garantizar la estabilidad política en Yemen.

Vista de Riad, centro económico y capital de Arabia Saudí.

iStock/Thinkstock

Evolución de la economía

Arabia Saudí se caracteriza por una fuerte dependencia del sector petrolero. Es la mayor economía de las pertenecientes al Consejo de Cooperación del Golfo (CCG), del que también forman parte Bahréin, Kuwait, Omán, Catar y Emiratos Árabes Unidos, y un referente mundial en producción de petróleo y gas, contando con más del 20% de las

Nombre oficial:

Reino de Arabia Saudita

Superficie: 2.149.690 km²

Capital: Riad

Situación geográfica: Situada en Oriente Medio al norte de Yemen y bordeando el Golfo Pérsico y el Mar Rojo.

Clima: El clima es desértico y seco, con temperaturas elevadas y extremas.

Divisiones Administrativas: 13 provincias: El Baha, El Hudud as Samaliya, El Jauf, Medina, El Kasim, Ar Riyad, As Sarquiya, Asir, Hail, Jizán, La Meca, Najrán y Tabuk.

Esperanza de vida: 74,82 años

Sistema político: Monarquía absoluta

Idiomas: Árabe

Moneda: Riyal saudí (SAR)

Fuente: *The World Factbook*.

PRINCIPALES INDICADORES MACROECONÓMICOS

	2011	2012	2013	2014 (e)	2015(p)	2016(p)
Crecimiento real del PIB (%)	10,0	5,4	2,7 (e)	3,6	2,4	3,1
Inflación anual (promedio; %)	3,9	2,9	3,5	2,7	2,4	3,3
Saldo presupuestario (% PIB)	11,6	13,3	6,5	1,0	-13,4	-7,2
Deuda Pública Neta (% PIB)	11,2 (e)	10,1 (e)	9,9 (e)	9,9	24,7	29,2

e: estimación; p: previsión

Fuente: *Economist Intelligence Unit*.

reservas mundiales de crudo. No obstante, desde la segunda mitad de 2014, el sector petrolífero ha soportado una caída de los precios y para el período 2015-2016, el *Economist Intelligence Unit* (EIU) prevé una leve reducción de la producción petrolífera en Arabia Saudí. Otros sectores de la economía, como la construcción y el comercio minorista, también han experimentado cierta ralentización. Todo ello queda reflejado en la evolución del PIB, que entre 2010 y 2012 arrojaba tasas de crecimiento superiores al 7% anual, y pasó al 2,7% en 2013, antes de registrar una ligera mejora en 2014, con un avance del 3,6% anual.

Para los próximos años, el crecimiento se mantendrá en niveles próximos a los registrados en los dos últimos ejercicios, según el EIU. Un crecimiento que vendrá apoyado por las recientemente anunciadas subidas salariales de los trabajadores del sector público, que podrían ser replicadas en el ámbito privado, y por el crecimiento esperado de las inversiones. Los planes de inversión pública incluyen diferentes proyectos industriales, entre los que se encuentra el desarrollo del extenso complejo petroquímico de Sadara, y grandes proyectos de infraestructuras como la expansión de la red ferroviaria del país y la construcción del metro de Riad.

En cuanto a la tasa de inflación, en 2014 se situó en el 2,7%, ocho décimas por debajo de la del año anterior. Una caída que refleja la bajada de los precios de las materias primas y el fortalecimiento del dólar estadounidense, que contribuyó positivamente al mantenimiento del coste de las importaciones saudíes. Por su parte, el programa de «saudización» laboral, que persigue la incorporación de mayor número de saudíes al mercado de trabajo, no ha tenido, hasta el momento, un efecto significativo en los precios al consumo como consecuencia de los mayores costes salariales. Para 2015, de acuerdo con las estimaciones del EIU, la tasa de inflación podría situarse en torno al 2,4%, aunque la ampliación del programa de «saudización», la previsible implementación de medidas de reforma de los subsidios (incluyendo un aumento de las tarifas de suministro de agua en los sectores público e industrial), y la previsión de aumento de los costes de los alquileres, podrían ejercer, a más largo plazo, una presión al alza en los precios.

Por su parte, las cuentas públicas saudíes han arrojado un saldo positivo en el último lustro (hasta 2014), aunque el superávit ha pasado de representar más del 13% del PIB en 2012, a situarse en apenas el 1% en 2014, como consecuencia de los incrementos salariales y de los beneficios sociales, así como de la caída de los precios del petróleo.

Respecto al sector exterior, Arabia Saudí registró en 2014 un superávit por cuenta corriente de 94.117 millones de dólares. Sin embargo, según es-

timaciones del EIU, el signo de la balanza podría tornarse deficitario para el conjunto de 2015 (situación que no se da en el país desde 1998), justificado por la disminución de los ingresos procedentes de las exportaciones de petróleo, y por los persistentes déficit de servicios y transferencias corrientes. No obstante, las exportaciones de productos petroquímicos, fosfatos y aluminio deberán ayudar a mantener el superávit comercial.

Relaciones económicas con España

España mantiene unas buenas relaciones político-comerciales con Arabia Saudí, apoyadas en un diálogo fluido entre las monarquías de ambos países. En el plano comercial, la balanza hispano-saudí ha sido tradicionalmente deficitaria para España, aunque el saldo negativo se ha reducido notablemente durante los últimos años, hasta situarse algo en los 2.977 millones de euros en 2014. Esta disminución del déficit comercial fue consecuencia de la mayor reducción interanual de las importaciones españolas procedentes de Arabia Saudí –del 9,8%– frente a una caída del 4,2% en las exportaciones de España.

Las exportaciones españolas de mercancías al mercado saudí se situaron, en 2014, en los 2.275 millones de euros. Las principales partidas objeto de exportación fueron: aeronaves y vehículos espaciales (11,33% del total); máquinas y aparatos mecánicos (11%); y productos cerámicos (7,32%). En cuanto a las importaciones españolas procedentes de Arabia Saudí, en 2014, totalizaron 5.252 millones de euros, siendo los combustibles y aceites minerales la principal partida importada, representativa del 88,86% del total de compras españolas al mercado saudí durante ese año.

Respecto a la inversión directa de Arabia Saudí en España, el flujo de inversión bruta en operaciones no «etve» (de tenencia de valores), alcanzó los 16 millones de euros durante el ejercicio 2014; destinándose la mitad a la industria de la madera y el corcho.

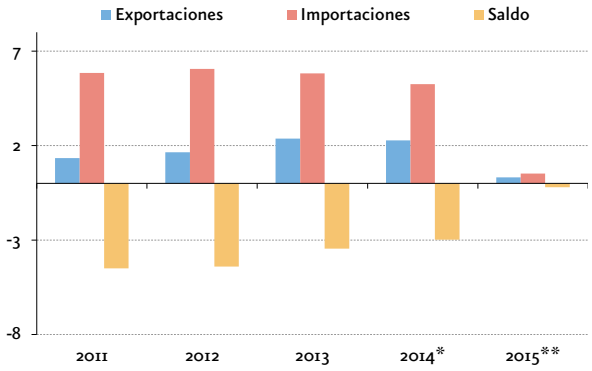
El flujo inverso, de inversión directa de empresas españolas en Arabia Saudí, fue más significativo en 2013 que en 2014, totalizando 179 millones de euros en el primer año. En 2014, la inversión descendió hasta los 19 millones de euros, destinándose fundamentalmente al sector metalúrgico (86%).

Entorno de negocios en Arabia Saudí

El entorno de negocios de Arabia Saudí puede caracterizarse como débil (calificación «B» según Coface) y el nivel de libertad económica es moderado, ocupando el puesto 77 entre 178 economías (puesto 8 entre 15 economías de la región de

Balanza comercial hispano-saudí

(millones de euros)



* Datos provisionales 2014 y 2015.
** En 2015, datos del primer trimestre.
Fuente: *Afi a partir de Datacomex.*

«RATING» DEUDA SOBERANA - LARGO PLAZO

Calificación - mayo 2015	Moody's	S & P
Arabia Saudí	Aa3	AA-
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

Oriente Medio y Norte de África), de acuerdo con el Índice 2015 de Libertad Económica elaborado por *Heritage Foundation*.

A pesar del crecimiento económico del país no se han producido los avances necesarios en materia de reformas institucionales y estructurales. A su vez, el nivel de corrupción percibida se ha incrementado y el sistema jurídico es susceptible de recibir influencias políticas, dado el elevado poder de la familia real.

Con todo, Arabia Saudí se sitúa en el puesto 46 (entre un total de 189 economías) en cuanto a la facilidad para hacer negocios (clasificación del *Doing Business* 2015, elaborado por el Banco Mundial). Muestra ineficiencias en relación con el cumplimiento de los contratos y restricciones a la apertura y cierre de un negocio. Por el contrario, el mejor posicionamiento relativo lo presenta en las áreas de pago de impuestos, tramitación de permisos de construcción, registro de propiedades y acceso a electricidad.

Por otro lado, conviene indicar que el acceso al mercado de Arabia Saudí no es sencillo, pues las empresas han de hacer frente a barreras de entrada regulatorias, como refleja el Índice de Restricciones Regulatorias a la Inversión Extranjera Directa de la OCDE, que lo sitúa como el tercer país (por detrás de China y Myanmar) que más restricciones impone a la entrada de inversión foránea.

Oportunidades de negocio para la empresa española

Arabia Saudí es la mayor economía del Consejo de Cooperación del Golfo (CCG), tanto en términos de PIB, como de población y superficie. Además, se configura como el segundo productor mundial de petróleo (tras Venezuela) y el mayor exportador mundial de esta materia prima. Actualmente, ofrece buenas perspectivas de demanda para los productos extranjeros, principalmente en bienes de consumo, como consecuencia de las previsiones de incremento de la población y del poder adquisitivo.

El grado de apertura comercial de Arabia Saudí se ha incrementado desde su adhesión, en 2005, a la Organización Mundial del Comercio. El país ofrece excelentes oportunidades comerciales y de inversión en numerosos sectores de actividad. En concreto, los sectores más atractivos para la comercialización de bienes y servicios españoles en Arabia Saudí son energías renovables (especialmente las de origen solar), industria petroquímica, equipamientos sanitarios (en el marco de los proyectos de construcción y modernización de hospitales), diseño y construcción de equipamiento social, escuelas y zonas de ocio, y moda femenina.

En relación a las actividades económicas que necesitan más financiación para su desarrollo y por tanto son más atractivas para la inversión extranjera, podemos citar la construcción de infraestructuras y sistemas de transporte (red de carreteras; proyectos ferroviarios y portuarios; transporte marítimo; transporte de hidrocarburos; zonas económicas especiales; y logística); la construcción de plantas para la industria petroquímica y de gas; el tratamiento y desalinización del agua; las tecnologías de la información y las comunicaciones (TIC); la construcción residencial; las telecomunicaciones y los servicios multimedia.

Algunos de los sectores mencionados coinciden con los definidos como prioritarios por la Autoridad General de Inversores de Arabia Saudita (SAGIA) para la captación de inversiones extranjeras: transportes y logística, energía, educación, sanidad y TIC ::

PRINCIPALES CAPÍTULOS EXPORTADOS POR ESPAÑA A ARABIA SAUDÍ (2014)

Cap.	Productos	Miles euros	% Total
88	Aeronaves y vehículos espaciales	257.817,66	11,33
84	Máquinas y aparatos mecánicos	250.273,27	11,00
69	Productos cerámicos	166.612,75	7,32
85	Aparatos y material eléctricos	141.069,29	6,20
87	Vehículos automóviles y tractores	126.367,53	5,56
62	Prendas de vestir, no de punto	99.212,85	4,36
73	Industria de fundición de hierro/acero	95.830,45	4,21
86	Vehículos y material ferroviario	68.214,71	3,00
61	Prendas de vestir de punto	68.166,87	3,00
48	Industria del papel y el carbón	65.230,78	2,87
	Subtotal	1.338.796,15	58,85
	Total exportaciones	**2.274.768,37**	**100,00**

Fuente: *ESTACOM y Afi*.

PRINCIPALES CAPÍTULOS IMPORTADOS POR ESPAÑA DESDE ARABIA SAUDÍ (2014)

Cap.	Productos	Miles euros	% Total
27	Combustibles y aceites minerales	257.817,66	11,33
39	Producción de materiales plásticos	250.273,27	11,00
29	Productos químicos orgánicos	166.612,75	7,32
88	Aeronaves; vehículos espaciale	141.069,29	6,20
76	Aluminio y sus manufacturas	126.367,53	5,56
56	Telas para tejer	99.212,85	4,36
84	Máquinas y aparatos mecánicos	95.830,45	4,21
72	Fundición, hierro y acero	68.214,71	3,00
85	Aparatos y material eléctricos	68.166,87	3,00
41	Pieles excepto peletería y cueros	65.230,78	2,87
	Subtotal	1.338.796,15	58,85
	Total importaciones	**5.251.615,51**	**100,00**

Fuente: *ESTACOM y Afi*.

Las perspectivas económicas de América Latina empeoran en el nuevo escenario global

Asistimos a la presentación de la octava edición del informe «Perspectivas Económicas de América Latina 2015, Educación, Competencias e Innovación para el Desarrollo», elaborado por el Centro de Desarrollo de la OCDE, la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) y el Banco de Desarrollo de América Latina (CAF), con la Secretaría General Iberoamericana (SEGIB) como anfitrión en España. El drástico cambio de tendencia en el crecimiento regional –con dos años consecutivos con tasas inferiores al promedio de la OCDE y una preocupante reducción de la tasa de crecimiento potencial– fruto del estancamiento de la productividad, a su vez producto del *mismatch* entre oferta educativa y demanda de habilidades en el mercado laboral, es el hilo conductor en esta edición.

Verónica López Sabater

Tras dos años de reducción drástica de la tasa de crecimiento del PIB latinoamericano, y con una previsión del 0,8% para 2015, el informe de la OCDE centra su análisis en la educación y el desarrollo de competencias para el mercado laboral como insumos clave para un mayor crecimiento inclusivo en la región, la mejora de la competitividad económica y la integración laboral, en asociación con políticas de innovación en el sistema productivo.

La encrucijada en la que se encuentra hoy América Latina pasa por que los logros conseguidos en la última década en términos sociales, de inclusión y reducción de la pobreza y la desigualdad se pueden perder. El impacto de la crisis en los indicadores de progreso que han mostrado un buen comportamiento en los últimos años (el índice de pobreza se ha estancado en un 28%; el índice de Gini en un 0.507, etc.), puede resultar fatal en un contexto en el que los países se encuentran en proceso de ajuste.

En la presentación del informe sobre las perspectivas económicas regionales, José Ramón Perea, economista del *Centro de Desarrollo* de la OCDE, mostró una imagen reveladora: 2014 ha sido el primer año en la última década en que la región ha crecido a una tasa menor a la que lo ha hecho el promedio de la OCDE; en 2015 este diferencial puede aumentar 1,5 puntos (0,8% América Latina vs 2,3% OCDE). Este cambio de tendencia puede producir una reversión del proceso

Portada diseñada por el Centro de Desarrollo de la OCDE.

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

de convergencia económica que, aunque modesto, había sido continuado desde los años 90 del siglo pasado.

Otro gran debate macro ya en marcha es aquel que gira en torno a cuál es la tasa de crecimiento potencial de la región: antes (2012) era del 4%; ahora los análisis apuntan a un 3%. Con tasas de crecimiento inferiores al 3% es muy difícil avanzar en la senda de reducción de la pobreza. No obstante, existe una gran heterogeneidad entre países: mientras los socios de la Alianza del Pacífico muestran un crecimiento aún dinámico, Argentina, Brasil y Venezuela –que representan el 50% del PIB de la región– presentan dificultades.

En este contexto, los principales riesgos que destaca el informe son dos: en primer lugar, la caída de los precios de las materias primas producida fundamentalmente por la desaceleración del principal mercado de destino (China) que, aunque más concentrada en el petróleo, puede provocar un deterioro sustancial de los términos de intercambio. Afortunadamente, no hay por ahora una caída significativa en los precios de las materias primas, y en los términos de intercambio el impacto es moderado, con la excepción de Venezuela donde el 90% de la cesta exportadora está vinculada al petróleo.

En segundo lugar, el endurecimiento de las condiciones de financiación desde la primavera de 2013, fruto de la retirada de estímulos monetarios de la Reserva Federal estadounidense que ha provocado un repunte del riesgo soberano; aunque el sector corporativo sigue consiguiendo aún financiación en condiciones razonables. En materia fiscal, con un comportamiento robusto en 2009 que permitió salir de las dificultades provocadas por la caída de Lehman Brothers, las debilidades hoy son palpables fruto de la crónicamente limitada capacidad de recaudación fiscal de la región, que en muchos casos, como en Centroamérica, no supera el 15% del PIB. Esta debilidad recaudatoria no deja margen de maniobra para eventuales políticas de impulso fiscal.

Se constata como hecho estilizado que casi el 40% de las empresas de la región enfrentan problemas de crecimiento porque no encuentran trabajadores formados de acuerdo a las necesidades del mercado. Este –falta de trabajadores formados– ha sido el punto de partida (variable dependiente) del presente informe 2015 de la OCDE. Así, la probabilidad de que una empresa en la región de América Latina y el Caribe enfrente este problema es trece veces mayor que en Asia emergente. Y este problema es aún mayor en empresas con procesos productivos intensivos en competencias específicas de los trabajadores (por ejemplo, automoción, maquinaria) que son además sectores que suelen ser tractores de procesos de cambio estructural en las capacidades productivas de los países.

El crecimiento sostenible depende del crecimiento de la productividad

Juan Ruiz, economista jefe para América del Sur del BBVA, indicó que lo que podemos esperar a futuro en materia de crecimiento no es mucho mejor que lo registrado en los últimos dos años, en los que hemos pasado de anotar tasas de crecimiento promedio superiores al 4% (periodo 2004-2013) a tasas por debajo de las registradas por los países OCDE. Así, la tasa de crecimiento potencial promedio en el siguiente lustro estará ligeramente por encima del 2%, lo que significa un cambio cualitativo fundamental en la región.

Para Juan Ruiz, «lo bueno» de este nuevo escenario es que la región es sin duda menos vulnerable que en los años 80 del siglo pasado; muchos países han adoptado buenas políticas. «Lo malo» es que hay cosas que no han cambiado tanto en la región, sobre todo en el sur, donde persiste una fuerte dependencia de la demanda china de materias primas. Las cosas salieron bien por las políticas contra cíclicas puestas en marcha en 2009 para enfrentar la recesión a nivel global. Pero estas políticas no se han retirado y hoy no hay espacio fiscal, ni está claro que haya espacio monetario, para hacer frente a futuros shocks. Amé-

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

rica Latina sigue dependiendo de los vientos de cola, de forma tal que el crecimiento de la región se explica casi en un 100% por dos factores: (i) los términos de intercambio y (ii) el comportamiento del crecimiento mundial.

Caracterizado como «lo feo» es el principal elemento a abordar en la región: el crecimiento de la productividad, que no avanza ni lo ha hecho en los últimos sesenta años. De hecho, en la última década (la mejor para la región) el crecimiento se produjo sin contribución de un incremento de la productividad; toda la contribución procedió de los factores de producción. Ello ha producido una tendencia gradual a rebajar el crecimiento potencial de la región.

Así, las necesarias reformas de segunda generación (aquellas que promueven el crecimiento más que facilitarlo, y que afectan tanto al capital físico –infraestructuras, energía– como al capital humano –educación y salud– y las reglas de juego –calidad de la regulación, combate a la informalidad, etc.–), como las acometidas recientemente en México y parcialmente en Perú, Colombia y Chile, junto con una apuesta firme por la innovación, han de ser abordadas cuanto antes. La coyuntura actual (ni *boom*, ni recesión) puede ser, en opinión de Juan Ruiz, la idónea para empujar dichas reformas.

Sonsoles Gallego del Banco de España inauguró su comentario al Informe con la siguiente afirmación: «América Latina está en una etapa de vacas flacas». El *boom* de las materias primas aumentó el PIB en los años de bonanza y ocurrió lo mismo con la tasa de crecimiento potencial de la región. Hoy, incrementar la productividad para aumentar el crecimiento potencial a largo plazo es mucho más importante que en el pasado, y de ahí la relevancia y pertinencia del tema central elegido para la presente edición del Informe: calzar habilidades y demanda del mercado laboral.

El año 2014 trajo consigo una desaceleración inesperada pero intensa, mayor que la observada en cualquiera de las otras regiones emergentes aun transcurridos cuatro años desde el inicio del ajuste en el crecimiento, cuando ya hubiera cabido esperar tasas de crecimiento próximas a los años del boom, o al menos a las de la media histórica. Esta desaceleración ha sido proporcional a la enfrentada por China, transmitida por la vía de la caída de la demanda de materias primas, amplificada por la caída de la inversión (muy correlacionada con el precio de las materias primas, a diferencia de otros países del mundo) y generalizada al resto de la demanda interna. Este efecto ocurre en economías pequeñas y abiertas como son muchas de las de la región, donde la caída de los términos de intercambio genera *shocks* mayores que otras variables.

Como resultado inmediato, Soledad Gallego señala la rápida puesta en marcha del primer mecanismo de ajuste disponible: la depreciación del tipo de cambio real frente al dólar que, si bien en distinta magnitud según el país, ha tenido lugar con la misma tendencia. Así, se observa que el tipo de cambio efectivo real –medida de la competitividad de los países– coincide prácticamente con la evolución de los términos de intercambio.

En este contexto, pueden materializarse algunos riesgos a corto plazo, como la inflación, que en Brasil ha repuntado del 6% al 8%, en Chile del 2% al 6%, en Colombia por encima de las bandas objetivo del Banco Central, y solo en México parece estar controlada. El *pass through* del tipo de cambio ha sido mayor del esperado, producto de las expectativas de que la depreciación de las divisas se considere permanente, trasladándose a los precios domésticos.

En cuanto al margen de reacción de las políticas monetaria y fiscal, la respuesta monetaria ha sido más cauta que en la crisis de 2008-09, años en los que fue alabada la capacidad de los países de la región de hacer políticas contra cíclicas. Hoy vemos estabilidad en los tipos de interés oficiales, aunque en Brasil se está produciendo un ajuste al alza dadas las altas tasas de inflación. Cabe por tanto interpretar que exista por parte de las autoridades cierta cautela a la bajada del precio del dinero en una situación en la que pare-

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

ce inminente una subida de tipos por la Reserva Federal.

En cuanto a la respuesta en política fiscal, con un *gap* de trece puntos por debajo del promedio de la OCDE, está siendo mucho más cauta que antes de la crisis. La región enfrentó la crisis con una situación fiscal muy saneada, lo que le permitió gastar a pesar de la fuerte caída de los ingresos. Sin embargo, aún hoy no se ha reconstruido la posición fiscal pre-crisis porque los países posiblemente consideraron que el shock era temporal. No obstante, ya están comenzando a considerarlo como permanente y de hecho están anunciando recortes incluso países que tendrían margen para hacer políticas contra cíclicas como México y Colombia.

Shifting wealth y *mismatch* de habilidades

Mario Pezzini, director del Centro de Desarrollo de la OCDE, en línea con las intervenciones anteriores, expuso que mientras que en los 90 no se produjo el deseado proceso de convergencia económica (sólo trece países, entre ellos Chile y China, tuvieron tasas de crecimiento superiores en más del doble a las de la OCDE), el periodo 2000-2010 se caracterizó por un desplazamiento de la riqueza mundial (*shifting wealth*) fruto del mayor crecimiento diferencial de las economías emergentes, especialmente las asiáticas. Para ilustrar la idea: hace 50 años el «centro del mundo» estaba en las islas Azores (norte del Océano Atlántico); hoy el centro se encuentra en el entorno de Irán.

En este contexto de *shifting wealth* se ha producido una drástica reducción de la pobreza extrema, un reposicionamiento de las reservas en los países emergentes y el surgimiento de un nuevo líder industrial (China). La contribución de América Latina al crecimiento global (como % del PIB mundial) no ha variado entre los 90 y la actualidad. Varió mucho, por tanto, en otros países del mundo, los emergentes asiáticos.

¿Qué ha cambiado entonces en América Latina en esta última década? La región, en opinión de Mario Pezzini, ha participado en la creación de esta «nueva» clase media, gente que dejó la pobreza extrema y que entró en otra condición: clase media «vulnerable», personas / hogares que no tienen empleo en la economía formal (por lo que cuando se jubilan vuelven a la pobreza), que no tienen vehículo propio (por lo que si su empresa se traslada, pierden el empleo), sin cobertura sanitaria, etc. Una nueva clase media con acceso a educación (uno de los pocos Objetivos de Desarrollo del Milenio alcanzado – universalidad en el acceso a la educación primaria, fruto de un aumento en el gasto público en educación) cuyas circunstancias, vinculadas a su condición de trabajadores, son una fuente de frustración y vulnerabilidad. De ahí la importancia de eliminar el mismatch de habilidades entre oferta y demanda de trabajo mediante un esfuerzo en innovación que: (i) modifique la estructura productiva de los países – por la vía de políticas públicas de innovación, tecnología, industriales y de integración regional de cadenas de valor– y que permita diversificar las economías para independizarse de los ciclos económicos globales; y (ii) genere las habilidades adecuadas – por la vía de políticas educativas inteligentes y con visión de largo plazo, de forma tal que la oferta educativa se encuentre alineada a la demanda productiva, lo que es clave para aumentar la productividad.

En un entorno de *shifting wealth* hacia los emergentes asiáticos, la evolución de las competencias y habilidades de las personas es clave. En relación con la demanda de competencias, se observa que en América Latina este fenómeno acentúa el rol de los proveedores de materias primas, especialmente a aquellos países con elevados recursos naturales, imponiendo una mayor dificultad para el desarrollo de políticas industriales. De este modo, es fundamental avanzar en los procesos de reformas fiscales para aumentar la base tributaria, así como en las reformas estructurales que promuevan –y no solo faciliten– una mejor conexión entre necesidades de las empresas y competencias de potenciales empleados ::

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 inversión española directa en el exterior

La inversión extranjera directa mundial ha estado expuesta en los últimos años a un proceso de contracción propiciado por determinados factores. El debilitamiento del contexto económico internacional, la volatilidad en los mercados de divisas y de materias primas o la incertidumbre geopolítica en determinadas regiones han influido negativamente en los flujos internacionales de IED. España no ha quedado ajena a esta tendencia, si bien ha sido un país capaz de capear el impacto de estos factores, principalmente en los últimos años, en que las empresas españolas han incrementado su confianza en los mercados exteriores. Así, los flujos de IED española registraron un fuerte crecimiento en 2014. Su análisis por comunidades autónomas de origen y países de destino así como su distribución sectorial se detalla a lo largo del presente artículo.

Pablo Aumente

Según la última edición del informe *Global Investment Trends Monitor* elaborado por la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD, en sus siglas en inglés), la inversión extranjera directa (IED) registró 1,26 billones de dólares a nivel mundial en 2014. En este sentido, las economías en desarrollo fueron las que registraron un mayor incremento en IED, alcanzando un nuevo récord de más de 700.000 millones de dólares, un 4% más que en 2013, suponiendo una cuota del 56% de la IED mundial. A nivel regional, Asia fue el continente que anotó un mayor crecimiento, liderado por China, que tras incrementar un 3% sus flujos, se convirtió en el mayor receptor mundial de IED. América Latina contabilizó una contracción en el volumen de flujos de IED mientras que en África se mantuvieron al mismo nivel que en 2013.

En la Unión Europea (UE), la IED mantuvo una tendencia descendente en 2014, en línea con el contexto económico depresivo de los últimos años. En España, en cambio, la IED recibida mejoró por segundo año consecutivo desde la fuerte caída registrada en 2012, concretamente en lo

relativo a la inversión productiva neta, que en 2014 aumentó un 18,8% como resultado de la combinación de un doble efecto: mayor llegada de la inversión (+9,8%) y retroceso de la desinversión (-16,6%). Esta evolución positiva también se traslada a la inversión productiva de nuestro país en los mercados exteriores.

Evolución de la IED española en el exterior

En 2014, la IED productiva española anotó 23.479 millones de euros, un 27,1% más que el año ante-

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

rior, recuperando los niveles de inversión bruta alcanzados en 2009.

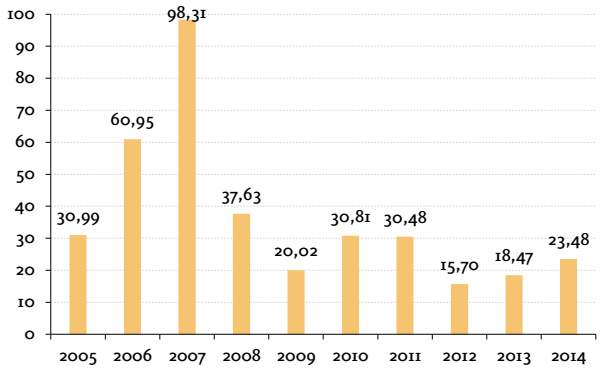
Por destinos inmediatos[1] en 2014, se puede observar el alto grado de concentración que existe en los seis primeros países receptores, que acumulan un 70,9% de la inversión bruta total. El ranking lo encabeza Irlanda, receptor de 4.594 millones de euros y una cuota del 19,6%. Además es el país que ha registrado un mayor crecimiento interanual (+785,2%), fruto del impacto de dos operaciones puntuales correspondientes al sector de servicios financieros (excepto seguros y fondos de pensiones) en el monto total.

A continuación se encuentra Brasil, cuya cuota asciende al 17,1% (4.017 millones de euros), y Estados Unidos, receptor de 2.770 millones de euros y 11,8% de cuota. Ambos países también anotaron un notable crecimiento interanual, del 253,9% y 337,6% respectivamente, interrumpiendo la evolución negativa registrada en los últimos años. Esta evolución favorable les ha permitido recuperar las cuotas de mercado respecto a la inversión total que acaparaban en 2011, del 17,1% (16% en 2011) en el caso de Brasil y del 11,8% (10% en 2011) en el caso de Estados Unidos.

Las evoluciones de las Islas Caimán y de Chile también son significativas. El primero de ellos, territorio británico de ultramar, ha pasado de representar el 0,1% del total de la inversión española en el exterior en 2013 a un 8,4% en 2014, fruto de una serie de operaciones puntuales en materia de extracción de crudo de petróleo y gas natural que han propulsado el monto de la inversión a los 1.969 millones de euros en el ejercicio pasado (partiendo de los discretos 22 millones anotados el ejercicio anterior). Chile, por su parte, asciende de forma significativa en el ranking, para ocupar la quinta posición en 2014, tras haber registrado un incremento interanual del 551,7% en el importe de la inversión bruta española destinada al país del cono sur. Esta evolución se explica principalmente por el impacto de una operación en el sector de suministro de energía eléctrica, gas, vapor y aire materializada en el mencionado ejercicio, que supuso el 83% del monto total de inversión destinado al país.

Evolución de la inversión española en el exterior

(miles de millones de euros)



Nota: inversión bruta, excluyendo operaciones empresas de tenencia de valores (ETVE).

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

La sexta posición en el *ranking* corresponde a Reino Unido, que con 1.599 millones de euros recibidos en 2014 le confieren una cuota del 6,8% del volumen total de la IED española durante 2014. Ello a pesar de que en ese ejercicio, sufrió una contracción (-14,6%) respecto a la cuantía contabilizada en 2013, como ha ocurrido con Luxemburgo (-88,2%), Italia (-74,5%), Argentina (-72,1%) y los Países Bajos (-43,8%), que también experimentaron evoluciones negativas en la IED originaria de España.

Tomando como referencia los sectores de actividad de la Clasificación Nacional de Actividades Económicas (CNAE) 2009, es posible identificar aquellos sectores que originaron una mayor inversión extranjera directa española en 2014. Los dos primeros epígrafes en el ranking son los correspondientes a la categoría de banca, recogida bajo el epígrafe de «Otra intermediación monetaria» (6.706 millones de euros), y de «Otros servicios fi-

PAÍSES DE DESTINO INMEDIATO DE LA INVERSIÓN ESPAÑOLA EN EL EXTERIOR EN 2014

	2013		2014		Variación 2013 - 2014
	Importe (millones euros)	%	Importe (millones euros)	%	%
Irlanda	519	2,8	4.594	19,6	785,2
Brasil	1.135	6,1	4.017	17,1	253,9
Estados Unidos	633	3,4	2.770	11,8	337,6
Islas Caimán	22	0,1	1.969	8,4	NC
Chile	259	1,4	1.688	7,2	551,7
Reino Unido	1.873	10,1	1.599	6,8	-14,6
Suecia	8	0,0	693	3,0	NC
Países Bajos	1.216	6,6	683	2,9	-43,8
Polonia	269	1,5	541	2,3	101,1
Colombia	420	2,3	531	2,3	26,4
México	720	3,9	519	2,2	-27,9
China	212	1,1	515	2,2	142,9
Portugal	336	1,8	492	2,1	46,4
Italia	1.442	7,8	368	1,6	-74,5
Perú	141	0,8	331	1,4	134,8
Canadá	116	0,6	222	0,9	91,4
Luxemburgo	1.841	10,0	217	0,9	-88,2
Rumanía	6	0,0	180	0,8	NC
Noruega	78	0,4	176	0,7	125,6
Hong Kong	1	0,0	111	0,5	NC
Argentina	384	2,1	107	0,5	-72,1
Resto de países	6.840	37,0	1.158	4,9	-83,1
TOTAL	**18.470**	**100,0**	**23.479**	**100,0**	**27,1**

Nota: inversión bruta, excluyendo operaciones empresas de tenencia de valores (ETVE).
Fuente: *Afi, a partir de la Secretaría de Estado de Comercio.*

nancieros», excluyendo seguros y fondos de pensiones (3.969 millones de euros), ambos correspondientes al capítulo de Actividades Financieras. Se trata de dos sectores de actividad que han registrado un incremento excepcional con respecto al ejercicio anterior: +676,2% para el primero y +279,2% para el segundo.

En tercera posición se encuentra la «Extracción de crudo de petróleo», destinataria de 2.475 millones de euros, equivalentes a un 10,5% del volumen total de IED española contabilizada en el exterior durante 2014. De igual modo que los dos rubros que le preceden en el ranking, esta categoría también anota un desempeño importante en 2014, tras acumular un 590% más de importe en IED.

A continuación se encuentra el suministro de energía eléctrica, que tras contabilizar 1.401 millones de euros en 2014, representa el 6% del volumen total de inversión española en el exterior de 2014. Le siguen la «Recogida de residuos no peligrosos» y «Otras actividades crediticias», tras haber contabilizado 1.351 y 926 millones de euros respectivamente. Esta última, a pesar de encon-

SECTORES DE DESTINO DE LA INVERSIÓN ESPAÑOLA EN EL EXTERIOR EN 2014

		2013		2014		Variación 2013 - 2014
CNAE	Sector de destino	Importe (millones euros)	%	Importe (millones euros)	%	%
6419	Otra intermediación monetaria	864	4,7	6.706	28,6	676,2
6499	Otros servicios financieros (excl. Seg. Y F.P.)	1.047	5,7	3.969	16,9	279,1
610	Extracción de crudo de petróleo	359	1,9	2.475	10,5	589,4
3514	Comercio de energía eléctrica	-	0,0	1.401	6,0	NC
3811	Recogida de residuos no peligrosos	-	0,0	1.351	5,8	NC
6492	Otras actividades crediticias	4.184	22,7	926	3,9	-77,9
4222	Const. Redes eléctricas y de telecom.	157	0,9	864	3,7	450,3
4399	Otras actividades de construcción especiales	13	0,1	472	2,0	NC
2442	Producción de aluminio	659	3,6	334	1,4	-49,3
2014	Fabricación otros productos química orgánica	80	0,4	334	1,4	317,5
6820	Alquiler bienes inmobiliarios cuenta propia	687	3,7	330	1,4	-52,0
4646	Comercio mayor productos farmacéuticos	149	0,8	319	1,4	114,1
3518	Prod. Energía eléctrica de origen eólico	912	4,9	304	1,3	-66,7
6430	Inversión colectiva, fondos y entidades fin.	362	2,0	254	1,1	-29,8
6512	Seguros distintos de los seguros de vida	1.354	7,3	221	0,9	-83,7
	Resto de sectores	7.645	41,4	3.219	13,7	-57,9
	TOTAL	**18.470**	**100,0**	**23.479**	**100,0**	**27,1**

Nota: inversión bruta, excluyendo operaciones empresas de tenencia de valores (ETVE); actividades económicas de cuatro dígitos de la CNAE 2009.
Fuente: *Afi, a partir de la Secretaría de Estado de Comercio.*

trarse en la sexta posición del ranking, ha sufrido un fuerte retroceso con respecto al año anterior, concretamente del -77,9%. Otras partidas que también presentan una evolución menos favorable son: «Seguros distintos de los seguros de vida» (-83,7%), «Producción de energía eléctrica de origen eólico» (-66,7%), «Alquiler de bienes inmobiliarios por cuenta propia» (-52%) y la «Producción de aluminio» (-49,3%).

Así, del conjunto de estos datos se puede concluir que los principales sectores de inversión de las empresas españolas en el exterior (excluyendo los holdings) fueron el financiero y de seguros, así como el extractivo.

Ateniendo a la Comunidad Autónoma donde estaban radicadas las sedes de las empresas que acometieron las inversiones en el exterior durante 2014, la Comunidad de Madrid concentró prácticamente el 50% del volumen total de IED española en el exterior, contabilizando 11.468 millones de euros (de un total de 23.479 millones). El segundo puesto en el ranking lo ocupó Cantabria, cuyas empresas con sede social en tal comunidad invirtieron 5.863 millones de euros en los mercados exteriores, suponiendo un 25% del volumen total de IED española en el exterior.

Cataluña, que durante los ejercicios anteriores había ocupado el segundo puesto, ha visto desplazado su posicionamiento al tercer lugar, a pesar de que en 2014 registró una evolución positiva del 50,2% en las inversiones dirigidas a mercados exteriores. Andalucía anotó una evolución interanual notable en cuanto al volumen de IED: sus 1.320 millones de euros de inversión remitida a terceros países supusieron un 265,7% más que el volumen contabilizado el ejercicio anterior. Del

COMUNIDADES AUTÓNOMAS DE ORIGEN DE LA INVERSIÓN ESPAÑOLA EN EL EXTERIOR EN 2014

	2013		2014		Variación 2013 - 2014
	Importe (millones euros)	%	Importe (millones euros)	%	%
Comunidad de Madrid	11.813	64,0	11.468	48,8	-2,9
Cantabria	449	2,4	5.863	25,0	NC
Cataluña	2.262	12,2	3.398	14,5	50,2
Andalucía	361	2,0	1.320	5,6	265,7
Comunidad Valenciana	222	1,2	384	1,6	73,0
Galicia	717	3,9	380	1,6	-47,0
Islas Baleares	1.220	6,6	259	1,1	-78,8
País Vasco	1.204	6,5	247	1,1	-79,5
Principado de Asturias	88	0,5	51	0,2	-42,0
Castilla y León	23	0,1	48	0,2	108,7
Navarra	45	0,2	31	0,1	-31,1
Aragón	41	0,2	19	0,1	-53,7
Region de Murcia	1	0,0	7	0,0	600,0
Islas Canarias	3	0,0	4	0,0	33,3
Castilla La Mancha	16	0,1	-	0,0	-100,0
Extremadura	1	0,0	-	0,0	-100,0
LaRioja	1	0,0	-	0,0	-100,0
Ceuta y Melilla	-	0,0	-	0,0	NC
TOTAL	**18.470**	**100,0**	**23.479**	**100,0**	**27,1**

Nota: inversión bruta, excluyendo operaciones empresas de tenencia de valores (ETVE).
Fuente: *Afi, a partir de la Secretaría de Estado de Comercio.*

mismo modo, la región de Murcia anotó un crecimiento excepcional en 2014, incrementando un 600% su volumen de inversión extranjera, si bien en términos absolutos solo alcanzó 7 millones de euros, cifra que relega su posición a los últimos puestos del *ranking*. Por el contrario, Islas Baleares y el País Vasco, que en 2013 habían registrado evoluciones positivas del 243% y del 174% respectivamente, han visto invertido su buen desempeño, anotando las evoluciones negativas más señaladas en 2014 (-78,8% y -79,5% respectivamente)::

[1] El destino inmediato de la inversión es el país donde está domiciliada la empresa extranjera receptora de la inversión, aunque no coincida con el destino final (como ocurre con las sociedades holding con participaciones en sociedades en otros países).

Cómo es el sistema español de apoyo oficial a la internacionalización

Las empresas españolas, principalmente las pymes, tienen a su disposición un amplio abanico de programas y servicios de apoyo para cubrir distintas necesidades que emanan de la implementación de sus estrategias de internacionalización. Solo conociendo las ayudas existentes pueden beneficiarse de ellas, de ahí la conveniencia de estar familiarizado con la estructura del sistema de apoyo oficial a la internacionalización.

Ana Domínguez

En España existen diversas instituciones y organismos públicos encargados de apoyar y promover la internacionalización de la empresa española. Unas instituciones que pertenecen tanto a la Administración central del Estado como a las Comunidades Autónomas y que integran el sistema de apoyo oficial a la internacionalización empresarial.

Independientemente de su tamaño, localización geográfica o fase del proceso de salida al exterior en que se encuentren, es conveniente que las empresas conozcan a los integrantes de dicho sistema y la tipología de apoyos existentes, de cara a poder hacer un buen aprovechamiento de los recursos públicos a su disposición.

No obstante, hay que mencionar que existen iniciativas de centralización de los apoyos. Así, a nivel estatal se ha creado la plataforma Ventana Global que, a modo de ventanilla única, permite canalizar las distintas consultas (a través del teléfono 900 349 000, o de la dirección de correo electrónico informacion@icex.es) que deseen realizar las empresas sobre distintos aspectos relativos a su actividad internacional, sin que incurran en ningún coste. A través de Ventana Global obtendrán una respuesta en un plazo máximo de 24 horas.

Organismos estatales de apoyo a la internacionalización

A pesar de que son varios los departamentos ministeriales que de forma más o menos directa apoyan los

[iStock]/Thinkstock.

procesos de internacionalización de las empresas españolas, una mayoría de las iniciativas existentes a nivel estatal están más directamente vinculadas con el Ministerio de Economía y Competitividad. Dependiente de este, y por su mayor dinamismo ligado al tema que nos ocupa, podemos destacar el papel de la Secretaria de Estado de Comercio (y sus organismos anexos), el Instituto de Crédito Oficial (ICO) y el Centro de Desarrollo Tecnológico Industrial (CDTI).

• ICEX, España Exportación e Inversiones, cuya misión se centra específicamente en promover la internacionalización de la empresa española, además de impulsar la atracción de inversión extranjera a España.

• Red de Direcciones Territoriales y Provinciales de Comercio, integrada por 18 Direcciones Territoria-

les localizadas en cada una de las Comunidades Autónomas y una Ciudad Autónoma, y 13 Direcciones Provinciales.

• Red de 98 Oficinas Económicas y Comerciales de España en el exterior, localizadas por todo el mundo y que ofrecen información y apoyo directo en destino (en los países de demarcación de cada Oficina). Cerca de una veintena de estas Oficinas albergan Centros de Negocios de ICEX, concebidos como espacios de trabajo a disposición de las empresas españolas para que puedan desarrollar sus negocios en el país en el que se ubican.

• COFIDES, Compañía Española de Financiación del Desarrollo, que presta apoyo financiero, a medio y largo plazo, a las inversiones de las empresas españolas en el exterior.

• CESCE, que cubre los riesgos de la internacionalización por cuenta del Estado.

• España Expansión Exterior, que ofrece asesoramiento en los ámbitos comercial y financiero para grandes proyectos internacionales.

Por otra parte, dentro del Ministerio de Industria, Energía y Turismo cabe hacer mención a ENISA, Empresa Nacional de Innovación, por su actuación en la financiación de proyectos innovadores que incluyen la expansión internacional de las empresas.

Apoyo no financiero

Los apoyos ofrecidos por los organismos mencionados son de diversa índole, algunos de los cuales tienen un carácter generalista y por tanto puede ser beneficiaria de los mismos cualquier empresa española que desee operar en el exterior, tanto a través de la exportación, como de la implantación directa u otra modalidad de internacionalización. Mientras, existen programas e iniciativas de apoyo con una orientación más específica, dirigidos a empresas de ciertos sectores, o que se encuentran en una determinada fase de su proceso de internacionalización, entre otras exigencias contempladas.

Con todo, entre las tipologías de apoyo ofrecidas por los organismos que integran el sistema de apoyo oficinal a nivel estatal están las siguientes:

• Formación y capacitación en el área de comercio exterior. Un ámbito en el que podemos destacar las acciones de capacitación (programas de becas) y formación presencial y virtual llevadas a cabo por ICEX, algunas de ellas a través del Centro de Estudios Económicos y Comerciales (CECO).

• Información general sobre aspectos operativos y procedimientos a llevar a cabo en el ejercicio de la actividad internacional de la empresa, así como información sobre mercados y potenciales oportunidades de negocio. En este sentido, el ICEX, con el apoyo de la red de Oficinas Económicas y Comerciales, ofrece amplios contenidos.

• Asesoramiento sobre aspectos particulares, referidos tanto a trámites, regulaciones, condicionantes específicos para la comercialización o implantación en un determinado mercado, identificación de socios potenciales, etc. En este caso, además de la resolución de consultas a través de Ventana Global, cabe mencionar que el ICEX y las Oficinas Económicas y Comerciales brindan un servicio de asesoramiento personalizado (con coste) a las empresas. Asimismo, cuando se trata de proyectos en el exterior de cierta envergadura, pueden recurrir al asesoramiento de España Expansión Exterior.

• Promoción comercial, a través del apoyo en la participación en ferias internacionales, misiones comerciales y otras actividades que permitan a las empresas dar a conocer su oferta en el exterior e identificar posibles socios. El ICEX también es muy activo en este ámbito.

Es conveniente consultar el catálogo completo de programas y servicios de formación, información y asesoramiento ofertados por los organismos señalados, a través de sus páginas web. Además, algunos de los programas pueden combinar distintos tipos de ayudas, como es el caso de ICEX Next, que integra asesoramiento por expertos en mercados exteriores y apoyo finan-

ORGANISMOS DE APOYO A LA INTERNACIONALIZACIÓN EN LAS COMUNIDADES AUTÓNOMAS

Comunidad / Ciudad Autónoma	Organismo de Promoción Exterior
Andalucía	EXTENDA
Aragón	ARAGÓN EXTERIOR (AREX)
Asturias	ASTUREX (Sociedad de Promoción Exterior del Principado de Asturias)
Baleares	IDI - Institut D'Innovació Empresarial de les Illes Balears
Canarias	PROEXCA
Cantabria	SODERCAN (Sociedad para el Desarrollo Regional de Cantabria)
Castilla-La Mancha	IPEX (Instituto de Promoción Exterior de Castilla-La Mancha)
Castilla y León	ADE Internacional EXCAL
Cataluña	ACCIÓ
Ceuta	PROCESA
Extremadura	EXTREMADURA AVANTE
Galicia	IGAPE (Instituto Galego de Promoción Económica)
La Rioja	ADER (Agencia de Desarrollo Económico de La Rioja)
Madrid	Comunidad de Madrid
Melilla	PROMESA (Promoción Económica de Melilla)
Murcia	INFO (Instituto de Fomento de la Región de Murcia
Navarra	SODENA (Sociedad de Desarrollo de Navarra)
País Vasco	Grupo SPRI (Sociedad para la Promoción y Reconversión Industrial)
Valencia	IVACE Internacional

Fuente: *Afi, elaboración propia.*

ciero (cofinanciación); o el programa Pyme Invierte, en donde confluyen el asesoramiento de ICEX y la financiación de COFIDES.

Apoyo financiero

En cuanto a la oferta de apoyos bajo la forma de acceso a financiación y productos de garantía (avales) para desarrollar una actividad o proyecto en el exterior, destaca la actuación del Instituto de Crédito Oficial (ICO). Este cuenta con distintas líneas de financiación a disposición de las empresas a través de las entidades financieras colaboradoras, así como de otros instrumentos financieros que gestiona de forma directa como agencia financiera del Estado.

Cuando se busca financiación para proyectos de inversión en el exterior, hay que hacer referencia a COFIDES, que además de utilizar sus propios recursos para realizar participaciones en capital e implementar instrumentos de cuasi-capital, o conceder préstamos a medio y largo plazo, gestiona, en exclusiva y por cuenta del Estado, el Fondo para Inversiones en el Exterior (FIEX) y el Fondo para la Pequeña y Mediana Empresa (FONPYME).

Por otra parte, si se trata de financiar proyectos con un destacado componente de innovación y/o alto contenido tecnológico, los interlocutores idóneos son el Centro de Desarrollo Tecnológico Industrial (CDTI) y ENISA, Empresa Nacional de Innovación.

En el ámbito de la financiación, pero ligado a la cobertura de los riesgos de la internacionalización, hemos de destacar el apoyo ofrecido por CESCE, en tanto que es el agente encargado de ofrecer cobertura de los riesgos comerciales (a medio y largo plazo), políticos y extraordinarios por cuenta del Estado a las empresas españolas. Además, hay que tener en cuenta que esta cobertura puede condicionar a su vez el acceso a financiación.

Al igual que indicábamos para los organismos que ofrecen apoyo no financiero, en este caso también es aconsejable consultar la líneas y programas de apoyo en materia de financiación, cobertura de riesgos y garantías que están vigentes.

Apoyo de las Comunidades Autónomas y otros

El fomento y apoyo de la internacionalización económica y empresarial constituye igualmente un ámbito de acción de los Gobiernos autonómicos y sus organismos dependientes. De hecho, muchas Comunidades Autónomas cuentan con agencias u organismos específicos enfocados en atender las necesidades de las empresas de su demarcación en materia de internacionalización.

Dichos organismos autonómicos ofrecen distintos servicios y programas de apoyo, algunos de ellos orientados a cubrir las principales carencias y necesidades con que se encuentran los sectores con mayor representatividad en su Comunidad. Con todo, las iniciati-

vas desarrolladas por estos organismos autonómicos suelen ser complementarias a las ayudas ofrecidas por ICEX, España Exportación e Inversiones.

Es aconsejable que la empresa conozca la agenda de actividades del organismo de promoción exterior de su Comunidad Autónoma y seleccione aquellas que resulten de su interés. En este sentido, es importante conocer los canales de comunicación utilizados por dicho organismo (página web, boletines, redes sociales, comunicación directa a empresas registradas en cierta base de datos, etc.), con la finalidad de estar permanentemente informados del lanzamiento de nuevas convocatorias de programas de apoyo y ayudas públicas.

Otros organismos que desempeñan un papel complementario al de las instituciones públicas mencionadas, desarrollando una notable actividad en el campo de la promoción de la actividad internacional de las empresas españolas son las Cámaras de Comercio y las asociaciones y federaciones sectoriales de exportadores. Ambas cuentan con una vinculación tradicional y muy directa con el sector exterior. Asimismo, también hay que mencionar a la Confederación Española de Organizaciones Empresariales (CEOE) que, como patronal y en respuesta a las necesidades del tejido empresarial nacional, uno de sus ejes de actuación viene configurado por el impulso de las relaciones internacionales, donde se incluye la internacionalización de la empresa española.

ORGANISMOS NACIONALES DE APOYO A LA INTERNACIONALIZACIÓN

Información, formación y asesoramiento

GOBIERNO DE ESPAÑA · MINISTERIO DE ECONOMÍA Y COMPETITIVIDAD · SECRETARÍA DE ESTADO DE COMERCIO

ICEX España Exportación e Inversiones

ESPAÑA EXPANSIÓN EXTERIOR Spain Business Overseas

ceco Centro de Estudios Económicos y Comerciales

Financiación, cobertura de riesgos y garantías

ICO

COFIDES Capital para tu inversión exterior

CDTI Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial

enisa

CESCE El valor del crédito

Fuente: *Afi, elaboración propia.*

Coordinación interinstitucional

La coordinación entre los distintos organismos y agentes que integran el sistema de apoyo oficial a la internacionalización de la empresa española, concebido en sentido amplio, resulta fundamental. Más, en un contexto en el que es indispensable la gestión de lo público bajo criterios de racionalidad, sostenibilidad y ganancia de eficiencias.

Con la finalidad de buscar sinergias e impulsar la coordinación entre los organismos de promoción exterior dependientes del Ministerio de Economía y Competitividad y de las Comunidades Autónomas, junto con las Cámaras de Comercio y la CEOE, fue creado el Consejo Interterritorial de Internacionalización (CII).

El CII realiza reuniones periódicas para discutir aspectos relevantes en el ejercicio de la labor de apoyo a la internacionalización de las empresas y reforzar la coordinación de iniciativas en los mercados exteriores. Su última reunión tuvo lugar en la sede del ICEX el pasado mes de mayo y en ella fueron planteadas propuestas para impulsar el desarrollo del talento y el capital humano especializado en el área de comercio exterior, así como acciones de promoción exterior en mercados emergentes de África subsahariana, entre otros temas ::

Nuevas ideas para combatir la pobreza

Las investigaciones de Duflo han llevado a que el Banco Mundial y numerosas fundaciones se hayan replanteado la manera en la que diseñan programas para aliviar la pobreza.

La pobreza es uno de los mayores y más persistentes problemas del mundo. Según el Banco Mundial, hay unos 1000 millones de pobres en el mundo que subsisten con menos de 1,25 dólares al día, un 14,5 por ciento de la población. En África Subsahariana la proporción es del 47 por ciento y en el sur de Asia del 24 por ciento. El crecimiento de las economías emergentes ha logrado reducir estas cifras considerablemente. En España se estima que, a raíz de la crisis, la pobreza y la exclusión social sobrepasan ya el 25 por ciento de la población.

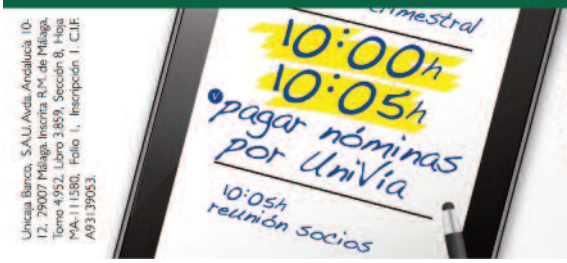
Recientemente participé en el jurado que concedió el Premio Princesa de Asturias de Ciencias Sociales, que finalmente recayó en la economista francesa Esther Duflo. Se trata de una de las mentes más clarividentes de la disciplina, una persona comprometida con la lucha contra la pobreza. Con sus investigaciones, Duflo ha contribuido a replantear la forma en la que intentamos paliar la pobreza en el mundo. Durante décadas se pensaba que la mejor manera de eliminar la pobreza consistía en realizar grandes inversiones en infraestructuras. Luego se pasó a recalcar el papel de la educación, la sanidad, del microcrédito o de las instituciones. Duflo nos ha recordado que para ayudar a los pobres hay que entender cómo piensan y cómo se comportan. De nada sirve gastar dinero en ayuda al desarrollo o en alivio de la pobreza si no sabemos qué puede ayudarles a encontrar una vía de salida a su terrible situación.

Para encontrar respuestas satisfactorias, Duflo y su marido, el también economista Abhijit Banerjee, fundaron el Laboratorio de Acción contra la Pobreza en el Instituto Tecnológico de Massachusetts (MIT), cuna de uno de los mejores departamentos de economía del mundo. Entre ambos han creado una red de más de un centenar de investigadores en 56 países. Su metodología consiste en realizar experimentos aleatorios para evaluar la efectividad de intervenciones tales como la educación, el reparto de alimentos o las actuaciones sanitarias preventivas. De esta manera Duflo y su equipo consiguen determinar la efectividad de distintas políticas y programas, redundando en mejores resultados y una mayor eficiencia en la asignación de recursos.

Las investigaciones de Duflo han llevado a que el Banco Mundial y numerosas fundaciones se hayan replanteado la manera en la que diseñan programas para aliviar la pobreza. Se

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.

trata de un ejemplo modélico que debería aplicarse a todo tipo de políticas, de tal manera que los recursos públicos se empleen de la mejor manera posible. Por ejemplo, en España continuamos gastando miles de millones de euros en educación y sanidad sin saber muy bien si realmente contribuyen a la formación de capital humano de manera sostenible y eficiente. Gastar por gastar no conduce a nada. Para gastar eficientemente hay que entender cómo responden las personas a la creación de nuevos programas. No se trata en absoluto de recortar presupuestos, sino de aumentar la eficacia y la eficiencia.

Las metodologías desarrolladas por Duflo también deberían aplicarse en el mundo de la empresa. A menudo escucho que la mitad de los presupuestos de publicidad, por ejemplo, se malgasta en actuaciones ineficaces. El problema es que las empresas no saben bien qué mitad de su gasto en publicidad se desperdicia. Similarmente, muchas empresas invierten en I+D sin obtener los resultados esperados. En ambos casos convendría emplear metodologías experimentales para aislar los factores de efectividad y de éxito. De lo contrario, continuaremos gastando sin ton ni son ::

El diferencial de crecimiento entre la eurozona y EEUU se estrecha

Comienza a reducirse la distancia entre los dos principales bloques económicos. Mientras el área euro experimenta un incremento de las expectativas de crecimiento apuntaladas por factores no recurrentes tales como el precio del petróleo, el «Quantitative Easing» y un euro muy barato, EEUU se encuentra en el extremo opuesto, con unos registros de confianza y actividad que anticipan que la desaceleración de la economía podría ir más allá del primer trimestre. El principal foco de riesgo para la recuperación del área euro sigue siendo Grecia, que tras la falta de acuerdo se encontrará con serios problemas para atender sus compromisos de pago del mes de junio.

Juan Navarro

Si bien parte de la desaceleración en EEUU durante el primer trimestre del año se atribuye a factores no recurrentes como el clima o las interrupciones en la actividad de algunos puertos, los datos del segundo trimestre no han dado señales de una mejora de la tendencia del crecimiento. Tras meses sorprendiendo al alza, la creación de empleo en marzo (+125.000 empleos) fue la menor desde diciembre de 2013, lo que podría justificar un cambio en la valoración del mercado laboral por parte de la Fed, que en anteriores reuniones había calificado como sólida. Las señales de los precios son algo más positivas: la inflación subyacente repuntó en abril hasta el 1,8%, así como algunos indicadores de inflación esperada. Por ejemplo, los *breakevens* de inflación a 5 años se sitúan en su nivel más elevado desde septiembre de 2014. Sin embargo su evolución parece reflejar el comportamiento del precio del petróleo, por lo que su capacidad para medir las condiciones de fijación de precios domésticas parece limitada.

En este contexto, el mercado ha retrasado las expectativas de la primera subida de los tipos de interés en EEUU. Este viene siendo el principal punto de interés de los mercados financieros durante los últimos meses. Durante el último FOMC, la Fed finaliza el *forward guidance*. Tras haber retirado de su comunicado palabras clave como *unlikely* (refiriéndose a la reducida probabilidad de subida de tipos) y anteriormente como *patience*, la Fed allana el terreno para una subida de tipos en algún momento del segundo semestre del año, pero todavía sin excesiva celeridad ante las condiciones financieras extremadamente laxas que imperan en el resto de principales economías.

[iStock]/Thinkstock.

Por otro lado, el crecimiento trimestral del área euro ascendió al 0,4% en el primer trimestre (en línea con el 0,3% en el último trimestre de

2014). Esta aceleración es la que esperaba el consenso del mercado y sugiere que los diversos vientos de cola de los que se beneficia el área, como la depreciación del euro, la caída del precio del crudo y la buena marcha de los mercados financieros, están surtiendo efecto.

Alemania ha sido la única decepción (0,3% de crecimiento del PIB frente al 0,5% que esperaba el consenso). Si bien, una vez conocidos los datos detallados, esta ralentización tiene su origen principalmente en la fuerte caída de las existencias y un repunte de las importaciones. Esta composición es coherente con una continuada pujanza de la demanda interna y una probable aceleración en el segundo trimestre.

En Francia se ha registrado un fuerte aumento del crecimiento del PIB hasta el 0,6% (0,0% en el cuarto trimestre de 2014), fundamentalmente debido a la aceleración del consumo privado (+0,4% trimestral) y la acumulación de existencias. En la medida que esta última revierta, cabría esperar una ralentización en el segundo trimestre.

Este mismo dato del PIB es muy positivo en Italia, que creció 0,3%, la tasa más alta desde el primer trimestre de 2011. Este avance ya se advertía en los indicadores adelantados, tanto de confianza como de actividad. Los factores transitorios mencionados se habrían reflejado en una relajación de las condiciones de crédito minoristas que habrían favorecido la mejora de la demanda doméstica, aunque en el medio plazo el avance será limitado por una tasa de ahorro en senda ascendente y el bajo crecimiento potencial.

Así pues, la distribución del crecimiento del primer trimestre por países podría ser algo engañosa. En el segundo trimestre, los países que lideren el crecimiento podrían ser distintos, en la medida que el aumento de importaciones de Alemania se debería traducir en un aumento del crecimiento en el segundo trimestre. Por su parte, esperamos una aceleración del crecimiento en España e Italia en la medida que sigan mejorando las condiciones financieras laxas. Por el contrario, Francia podría crecer a menor ritmo.

La evolución de los mercados financieros durante las últimas semanas es también coherente con el mencionado cambio de ciclo económico del área euro. Así, el repunte de tipos podría deberse a la perspectiva de mejora de la actividad económica. En la medida que esperamos que esta mejora continúe los próximos trimestres, cabría esperar un repunte de tipos en el medio plazo.

ÍNDICES AFI FONDOS DE INVERSIÓN (%)

	Rentabilidades a	
	Mayo	2015
RV Europa	3,3	21,3
RV Euro	2,8	19,7
RV España	1,9	16,2
RV Emergentes Europa del Este	1,6	22,7
RV Sectores Crecimiento	1,5	16,8
RV Japón	1,4	23,8
RV EEUU	1,4	11,4
RV Internacional	1,4	15,0
Garantizado parcial	1,0	8,7
RV Mixta Euro	0,9	10,8
RV Mixta Internacional	0,5	8,4
Gestión Global	0,4	7,5
Garantizado rendimiento variable	0,3	3,8
RF Convertibles	0,3	8,9
Fondos de Inversión Libre	0,2	8,2
RV Sectores Defensivos	0,1	13,5
RF Emergentes Corporate	0,1	6,7
FI Inmobiliaria	0,0	-0,2
Monetarios Euro	0,0	0,0
RF Mixta Euro	0,0	3,8
RV Emergentes MENA	-0,1	12,8
RF Mixta Internacional	-0,1	5,0
Retorno Absoluto Conservador	-0,1	1,7
Gestión Alternativa	-0,1	3,6
Garantizado rendimiento fijo	-0,1	0,6
RF Corto Euro	-0,1	0,7
RF High Yields	-0,2	5,9
Monetarios Internacional	-0,3	8,4
RF Corto Plazo USD	-0,7	8,2
RF Emergentes	-0,9	7,1
RF Internacional	-0,9	5,2
RV Materias Primas	-1,0	11,9
Monetarios USD	-1,1	8,8
RF Largo Euro	-1,1	1,1
RV Emergentes Global	-1,2	16,0
RV Emergentes Asia y Oceanía	-1,2	19,5
Materias primas	-1,3	2,1
RF Largo Plazo USD	-1,4	9,0
RV Emergentes Latinoamérica	-2,0	5,8

Fuente: *Afi*.

No obstante, hay que tener en cuenta que el crecimiento del área podría ralentizarse en el medio plazo. Como señala la Comisión Europea, el crecimiento del PIB una vez eliminado el efecto de los factores transitorios sería del 0,8% en 2015. Por tanto, de 2016 en adelante, una vez eliminados estos efectos transitorios, cabría esperar una desaceleración económica, lo que dificultará la consolidación fiscal para aquellos países, como España, con una deuda pública todavía creciente.

El foco de riesgo para el área euro sigue siendo Grecia. Es la principal amenaza tanto para las perspectivas de recuperación del área euro como sobre todo para la evolución de los mercados financieros. A medida que comienzan a acercarse los vencimientos más cuantiosos de deuda del país heleno con instituciones oficiales (FMI y BCE) las posturas entre el gobierno griego y las instituciones europeas parece que no llegan a acercarse lo suficiente. A pesar de que Grecia está utilizando prácticamente todos los instrumentos de emergencia a su alcance para seguir atendiendo sus compromisos (extensión de la línea de crédito de emergencia del BCE o utilización de las reservas en depósito en el FMI) parece que no será capaz de atender los vencimientos del mes de junio. A pesar del contagio que se producirá ante una posible suspensión de pagos de Grecia sobre toda la periferia, consideramos que este será mucho menor en tanto en cuanto el riesgo de ruptura del área euro no es un escenario tan factible como en el 2012.

Mercados financieros

La mejora de las expectativas en el área euro ha provocado los movimientos más significativos durante el mes. Sin lugar a dudas, el mayor de ellos ha sido el repunte de los tipos largos del núcleo del área euro. El tipo soberano alemán a diez años ha pasado de cotizar con una rentabilidad de 0,07%, descontando un escenario de falta de crecimiento durante un periodo prolongado, a cotizar en tasas cercanas al 0,7%, poniendo en precio la efectividad de los movimientos de los bancos centrales. Por el mismo motivo el euro volvió a situarse en cotas cercanas al 1,15 dólar/euro, aunque nuestro escenario base es que esta revalorización sea puntual y el tipo vuelva a cotizar en los niveles de entre 1,05 – 1,10 dólar/euro, poniendo de manifiesto la diferencia cíclica y las posturas de sendos bancos centrales.

Elevamos el peso de la bolsa de Europa del Este (menores tensiones geopolíticas y valoraciones atractivas) y Asia (políticas monetarias expansivas, caídas recientes en algunos mercados) en detrimento de la Latinoamérica, donde el efecto subida de tipos dólar podría afectar más negativamente. Por el mismo motivo, reducimos parcialmente nuestra recomendación sobre renta fija emergente. En cambio, elevamos el peso de high yield euro (short duration) y renta fija largo euro, a través de compras de bonos de deuda pública de entre 7 y 10 años de Portugal y España ::

ASSET ALLOCATION RECOMENDADO (%)

Categoría	30-may-15	31/04/2015	BMK	AFI vs BMK
RV EUR	35	35	17	18
RV EEUU	4	4	6	-2
RV Emer. Asia	4	0	1	3
RV Emerg. Latam	0	5	1	-1
RV Europa Este	1	0	1	0
RV Japón	14	14	4	10
Renta variable	**58**	**58**	**30**	**28**
Ret. Abs. Conservador	0	0	7	-7
Gestión Alternativa	2	2	0	2
Gestión alternativa	**2**	**2**	**7**	**-5**
RF Convertibles	7	7	0	7
RF High Yield	11	9	2	9
RF Emergente	4	8	0	4
RF IG CP	0	0	8	-8
RF IG LP	0	0	0	0
RF Largo EUR	13	11	15	-2
RF Corto EUR	0	0	33	-33
RF USD	0	0	0	0
Renta fija	**35**	**35**	**58**	**-23**
Monetarios USD	2	2	0	2
Monetarios GBP	0	0	0	0
Liquidez	3	3	5	-2
Mdo. Monetario	**5**	**5**	**5**	**0**

Fuente: *Afi*.

Mismo crecimiento, distinto reparto

El área euro ha sido la sorpresa positiva en el semestre.

El crecimiento de la economía mundial se mantiene a una tasa del 3,5%, repitiendo el ritmo de los tres últimos años y cumpliendo las expectativas que manejábamos al principio del año. Sin embargo, tras este avance se esconden diferencias por bloques.

Así, la sorpresa positiva ha sido el área euro, que acumula variaciones al alza en la previsión de avance del PIB hasta situarlo en la zona del 1,5%. Japón también mejora su previsión, aunque de forma menos intensa (+1,0%), mientras que India es la economía que presenta una más clara mejora de las previsiones (podría crecer por encima del 7,0%). A cambio, otros bloques decepcionan: Brasil y Rusia, que registrarán este año una recesión. Y es que la mejoría reciente de indicadores en Rusia podría anticipar un punto de inflexión en su evolución económica, pero insuficiente para evitar que 2015 se salde con una caída del PIB. Tanto en Brasil como en Rusia, la elevada tasa de inflación (a lo que ha contribuido anteriores procesos depreciadores de la divisa) ha llevado a sus respectivos bancos centrales a elevar los tipos de interés hasta la zona del 13%. Con condiciones monetarias tan restrictivas es muy complicado poder crecer.

Como hemos comentado, el área euro ha sido la sorpresa positiva en el semestre. Si en diciembre se advertía del riesgo de recesión y deflación que se observaba en la parte final de 2014, también se señalaba los cambios en el entorno financiero que podrían evitarlo. Nos referimos a la intensa caída del precio del petróleo y al efecto de la política monetaria no convencional del BCE: depreciación del euro y rebaja de los tipos de interés. El impacto simultáneo de estos tres estímulos es lo que explica la sorpresa positiva en el crecimiento de la UME. La duda ahora es si la recuperación tiene un carácter transitorio, que se agotará a medida que el petróleo normaliza su cotización, el tipo de cambio del euro regrese a niveles más normales y la curva de tipos de interés repunte o si, por el contario, se ha dejado atrás de forma definitiva la Gran Recesión.

Porque uno de los hechos más destacados de este semestre ha sido el punto de inflexión del precio de las materias primas en general, y del petróleo en particular. Tras una corrección acumulada de casi el 50% desde 2011, la práctica totalidad de materias primas se encarecen en 2015 entre un

David Cano es socio de Afi y asesor principal de Españoleto Gestión Global.
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

10% y un 25%. En el caso del petróleo, tras tocar cotizaciones de 45 dólares, la menor actividad extractiva de las técnicas no convencionales (*fracking*) en EEUU habría provocado un cambio en las expectativas sobre la oferta futura de crudo, favoreciendo, también en este caso, una normalización de la cotización del barril.

Si las materias primas rebotan, la aportación negativa del componente de la energía sobre las materias primas cambia de signo, presionando así al alza las tasas de inflación. Los mínimos (en la mayoría de países con variación interanual negativa) habrían quedado atrás, de tal forma que ahora nos enfrentaríamos a una vuelta hacia la zona del 1,5%. Si el crecimiento de los precios al consumo regresa a cotas en línea con el objetivo del banco central, parece claro que el debate en el segundo semestre de 2015 va a ser en qué momento finalizarán los estímulos monetario que aplican algunos bancos centrales (BCE y Banco de Japón) y cuándo algunos otros comenzarán a subir los tipos de interés. Nos referimos fundamentalmente a la Reserva Federal de EEUU, para el que seguimos manejando una previsión de inicio de las subidas de tipos antes de que termine el año.

Porque aunque el crecimiento del PIB de EEUU se ha situado por debajo de lo esperado en el inicio de 2015, aquella economía se encamina hacia una situación de pleno empleo, es decir, hacia una tasa de paro del orden del 5%, similar a la que existía antes de que comenzó la crisis. De hecho, el número de trabajadores marca mes tras mes un máximo histórico, lo que pone de manifiesto la posición cíclica de la economía. Si bien es cierto que de momento no se observan presiones inflacionistas, el riesgo es que comiencen a aparecer a medida que (i) la reducida tasa de paro comience a presionar al alza los salarios, (ii) se confirme la normalización del precio del petróleo y (iii) persista la recuperación del consumo de las familias. Todo ello teniendo en cuenta que el tipo de interés de referencia es de prácticamente el 0%, una cota alcanzada a finales de 2008 cuando la situación era claramente peor a la actual ::

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: Carlos López Mosquera, socio y adjunto a dirección de INNOLACT

«Nuestras estrategias están muy vinculadas a la diferenciación de los productos basada en la innovación»

Carlos López Mosquera, licenciado en Economía, diplomado en Empresariales y máster en Recursos Humanos y Dirección de Comunicación y Marketing, ha sido responsable del proyecto de Desarrollo de Centros Comerciales en una de las principales cadenas de gran distribución en España. Ocupó el cargo de director general del mayor grupo de servicios de recursos humanos a nivel español y cuenta con una gran experiencia en el desarrollo de negocios, habiendo estado al frente de ambiciosos proyectos de desarrollo y expansión empresarial. En 2009 se incorpora a INNOLACT como socio y adjunto a dirección, con el objetivo de afianzar las estrategias comerciales y financieras de la compañía.

Carlos López Mosquera, *socio y adjunto a dirección de INNOLACT*

Ana Domínguez

INNOLACT es una empresa gallega fabricante y comercializadora de productos lácteos bajo las marcas Quescrem y ChocoBó. Su cadena de distribución abarca los ámbitos industrial, hostelero y la gran distribución. Se trata de una empresa que ha apostado fuertemente por la innovación, tanto para el desarrollo de nuevos productos como para la introducción de nuevas tecnologías en sus procesos productivos. A través de la internacionalización, ha buscado aumentar su capacidad competitiva.

Innolact está hoy presente en mercados de los cinco continentes. El objetivo de internacionalización ¿ha existido desde sus orígenes o ha respondido a una necesidad posterior?

En el origen de la empresa el objetivo fundamental era aportar valor añadido al sector lácteo gallego y que el proyecto en su conjunto tuviera viabilidad. A partir de ahí, lógicamente entendíamos que la internacionalización era un reto esencial para dar mayor valor a la empresa y al proyecto. Así, ya desde 2010, tras dos años de funcionamiento de la empresa, se inicia dicho proyecto, el cual se arranca a través de un Plan PIPE (Plan de Iniciación a la Promoción Exterior), que cuatro años después nos ha llevado a tener presencia en más de 30 países.

¿Qué tipo de estrategia de internacionalización ha seguido su empresa? ¿Ha contado para su implementación con la colaboración de socios en el exterior?

Se han seguido diferentes estrategias según áreas geográficas, aunque mayoritariamente han sido estrategias enfocadas hacia la gestión autónoma de la empresa. Si bien es cierto que en un inicio se parte de un Plan PIPE que nos dio la posibilidad de tener un enfoque un poco más ordenado de la estrategia a desarrollar, posteriormente se ha ido haciendo un planteamiento segmentado por mercados, que está diferenciado en cuatro grandes áreas: Latinoamérica, Asia-Pacifico, países árabes y Europa.

En la única región en la que se nos ha planteado una colaboración con otras empresas ha sido en Asia-Pacifico, en un plan conjunto con otras cinco empresas de Galicia para promover nuestros productos en China, a través de una oficina comercial conjunta.

¿En qué países se comercializan los quesos Quescrem actualmente?

En 32 países: Malta, Emiratos, Portugal, Líbano, Francia, Chile, India, Taiwán Japón, Bahréin, China, Italia, Uruguay, Grecia, Suecia, Jordania, Israel, Dinamarca, Cuba, República Dominicana, Puerto Rico, Arabia Saudí, Estados Unidos, Chipre, Guatemala, Bélgica, Ucrania, Kenia, Kuwait, Alemania, Egipto, República Checa.

¿Qué mercados considera más exigentes o que entrañan más dificultades para su abordaje?

Todos los mercados en los que estamos presentes tienen sus peculiaridades y exigencias, pero son quizá más complejos aquellos mercados más maduros, en los que existe mayor competencia, como pueden ser el mercado europeo y el estadounidense.

¿Cuáles son los principales desafíos a los que ha tenido que hacer frente Innolact en su proceso de internacionalización?

En este sentido hay desafíos tanto en el ámbito del conocimiento de mercados, como en la adaptación de productos, así como en lo que respecta a la necesidad de salvar situaciones y requerimientos administrativos y burocráticos. También es importante poder adaptar la gestión de la empresa a la logística y necesidades en general que conlleva el proceso de internacionalización.

¿Qué importancia ha tenido la innovación en el acceso a nuevos mercados por parte de la empresa?

La innovación en nuestra empresa tiene total importancia en todas las estrategias desarrolladas, sean tanto en el ámbito nacional como en nuestro desarrollo internacional. Nuestras estrategias comerciales y de producto están muy vinculadas a la diferenciación de los productos basada en la innovación, para lo cual contamos con un área de I+D+i a la que se destina el 20% de los recursos de la empresa y una inversión continuada del 10% de la cifra de negocio.

El esfuerzo en innovación es clave para garantizar calidad y aportar nuevas soluciones a los re-

tos que supone la comercialización de nuestros productos en mercados cada día más sofisticados y competitivos.

¿Considera que los productos agroalimentarios españoles gozan de buena imagen en el exterior? ¿Cabría introducir mejoras en la imagen país?

La marca España a nivel de la industria alimentaria está muy bien reconocida, con una especial consideración en los mercados latinoamericanos, y con una muy buena imagen en los asiáticos, en este caso de forma conjunta con la buena consideración que tiene la marca Europa en esos mercados.

¿Ha sido beneficiaria Innolact de programas de apoyo público a la internacionalización empresarial? ¿Cómo valora este apoyo?

Recibimos un apoyo inicial a través del Plan PIPE, que sirvió para focalizar un poco más claramente nuestra estrategia y mercados. Asimismo hemos tenido apoyo por parte del IGAPE para poder realizar contrataciones de personal especializado para el desarrollo de la estrategia de internacionalización.

¿Qué sugeriría a aquellas pymes que están planteándose iniciar un proceso de internacionalización?

Sugeriría que antes de empezar valoren bien su capacidad y las posibilidades de sus productos, y a qué mercados pueden llegar con su estrategia y dichos productos. Es fundamental que tengan claro que es una inversión que en muchos casos no tiene una rentabilidad inmediata, sino que hay que trabajar con un enfoque más a medio plazo.

¿Cuáles son los principales retos en la actividad internacional de Innolact para los próximos años? ¿Qué mercados ofrecen mejores expectativas para su sector?

El reto que tenemos en Innolact es posibilitar el conocimiento de la marca Quescrem como un producto de alto valor añadido y con una clara diferenciación basada en la especialización, personalización y alta calidad del mismo.

Los mercados más prometedores se localizan tanto en Latinoamérica como en la región de Asia-Pacífico y en los países árabes ::

Servicios municipales: ideas para un año electoral

Muchos de estos servicios requieren una infraestructura de producción masiva muy avanzada cuya eficiencia es clave para la sostenibilidad económica del servicio.

Los ayuntamientos tratan de esmerarse a la hora de ofrecer a sus ciudadanos servicios municipales de calidad de manera efectiva y eficiente. Estos servicios van desde la recogida y tratamiento de residuos sólidos urbanos hasta los servicios de transporte urbano pasando por el abastecimiento y tratamiento de agua potable a los hogares o la limpieza de calles y plazas de la ciudad. Todos estos servicios tienen en común que se prestan a todos los ciudadanos con arreglo al uso regular y cotidiano que estos hacen de los mismos. A diferencia de otros servicios prestados por los ayuntamientos, como los servicios sociales, sanitarios o educativos que, siendo universales, se prestan exclusivamente a aquellos ciudadanos que los necesitan y son elegibles para recibirlos.

En el caso de servicios como la recogida de basuras o la limpieza de calles y plazas, los ciudadanos no pagan directamente cada unidad de servicio que reciben (o utilizan), sino que contribuyen a financiar el coste de dichos servicios mediante impuestos y tasas municipales, algunas de ellas afectas a servicios específicos. Este es el caso de la recogida de residuos sólidos urbanos, en cuyo caso lo que paga cada hogar no está vinculado al volumen de residuos producidos.

Tratándose de servicios municipales como el abastecimiento de agua o el transporte urbano, los hogares sí pagan por volumen de agua o trayecto consumidos. Además, el pago se hace a una empresa municipal específicamente dedicada al abastecimiento o producción de dichos servicios.

Muchos de estos servicios requieren una infraestructura de producción masiva muy avanzada cuya eficiencia es clave para la sostenibilidad económica del servicio. El hecho de que los usuarios o bien no pagan directamente las unidades que consumen o bien lo hacen a tarifas subvencionadas y, en algunos casos, insensibles al volumen consumido, no contribuye a su sostenibilidad. La demanda, de estos servicios, por lo general, no se ve moderada cuando su excesivo nivel encarece su provisión ya que el exceso de coste no se traslada a la tarifa.

La producción de estos servicios municipales, por otra parte, entraña

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

importantes derivadas industriales y tecnológicas, determinando la existencia de actividades auxiliares intensivas en I+D y conocimiento. Además, en la actualidad, en muchos ayuntamientos de todos los tamaños, independientemente de la orientación política de los equipos de gobierno de los mismos, la producción y provisión de estos servicios al público se lleva a cabo mediante empresas privadas concesionadas, empresas mixtas (de titularidad municipal y privada) y empresas municipales.

En las grandes ciudades y en muchos pueblos, la prestación de estos servicios constituye una actividad productiva y una cuenca de empleo de primera magnitud. Ello, junto a la derivada tecnológica y las fórmulas público-privadas existentes determinan que muchas grandes empresas españolas sean líderes mundiales en estos sectores, inviertan importantes recursos en I+D y puedan ofertar su capacidad en las grandes ciudades de todo el mundo.

Debe lamentarse y corregirse radicalmente, sin embargo, la explotación de un tan formidable entramado productivo y tecnológico al servicio de los ciudadanos por partes, tanto en las administraciones municipales como en las empresas concesionarias, para su propio beneficio, mediante actuaciones que, afortunadamente, vamos conociendo y pasan a los tribunales y al escrutinio político de los ciudadanos. Del mismo modo que debe estimularse el uso racional de los servicios públicos por parte de los ciudadanos.

Siendo pues muy perfectibles los modelos productivos y de gestión de servicios públicos actualmente existentes, básicamente la externalización y la colaboración público-privada, sus ventajas generales son muy importantes. Si, de la resolución de las incógnitas sobre la gobernación de los ayuntamientos españoles, surgiese un consenso para «re-municipalizar» de manera masiva los servicios municipales se darían, seguramente, pasos atrás. Quizá pudiera defenderse tal re-municipalización invocando la creación de empleo, el mejor servicio a los ciudadanos y, especialmente, la erradicación de prácticas corruptas. Pero cabe dudar de que esos fueran los resultados. Más valdría concentrarse en el análisis de los factores que han determinado tan pobre funcionamiento, allí donde se haya dado, de modelos de producción, provisión, financiación y gestión de los servicios municipales tan prometedores ::

Americanos por Europa: los bonos «reverse yankees»

El mercado estadounidense de bonos corporativos es, sin duda, el de mayor tamaño a nivel mundial, con una base inversora muy amplia que configura un sistema de financiación con un grado de desintermediación bancaria significativamente superior al europeo. Esta situación ha sido aprovechada históricamente por numerosos emisores europeos, tanto públicos como privados, que han recurrido a la financiación en dólares a través de instrumentos de deuda. A estos bonos colocados en el mercado americano por emisores extranjeros se les conoce como «*yankee bonds*». Al movimiento tradicional de empresas europeas hacia el mercado americano le acompaña ahora uno de sentido contrario, que ha crecido de forma exponencial en el último año, y que es el de compañías estadounidenses que realizan emisiones en euros en los mercados europeos («*reverse yankee bonds*»).

Jorge Pardo

En el contexto económico actual de la Unión Europea se aúnan una serie de factores que promueven y facilitan las condiciones para que las empresas emitan deuda en los mercados de capitales como de hecho está sucediendo en los últimos meses, donde tanto el número como el volumen de emisiones han aumentado significativamente respecto a ejercicios anteriores.

De hecho, este contexto europeo está fomentando que empresas americanas, en concreto estadounidenses, estén mostrando un creciente interés a la hora de emitir deuda en euros, como reflejan los siguientes datos:

• En el 2014 las empresas e instituciones financieras de Estados Unidos emitieron en torno a 72.000 millones de euros de deuda (37.000 millones de euros si sólo tenemos en cuenta las corporates).

• Durante el primer cuatrimestre del 2015 las empresas e instituciones financieras americanas ya han emitido casi 58.000 millones de deuda en euros (39.000 millones de euros si sólo tenemos en cuenta las emisiones de empresas no financieras), lo que en términos anuales supone un volumen de emisión que casi triplica la cantidad emitida en el año 2014.

Importantes corporaciones tanto de empresas (Coca-Cola, Kinder Morgan, etc) como de instituciones financieras americanas (JP Morgan, Morgan

EVOLUCIÓN EMISIONES DE EMPRESAS AMERICANAS EN EUROS[1]

Emisiones de empresas y sector financiero de USA	
2014	72.173
2015*	57.944

* hasta el 19 de mayo de 2015

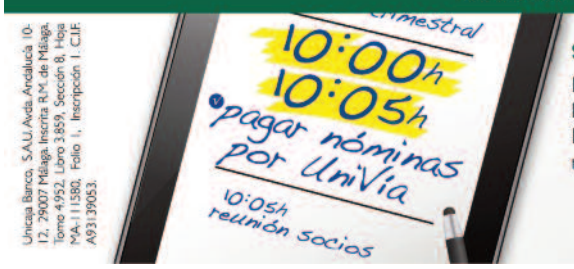
Emisiones de empresas de USA en millones de EUR (sin sector financiero)	
2014	37.218
2015*	39.463

* hasta el 19 de mayo de 2015

[1] Millones de euros.
Fuente: *Afi a partir de Bloomberg.*

[iStock]/Thinkstock.

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.

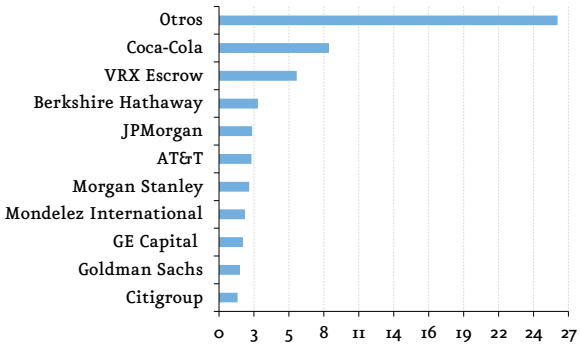
www.unicaja.es 901 111 133 · 952 076 224

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.

Emisores americanos de deuda en euros en 2014

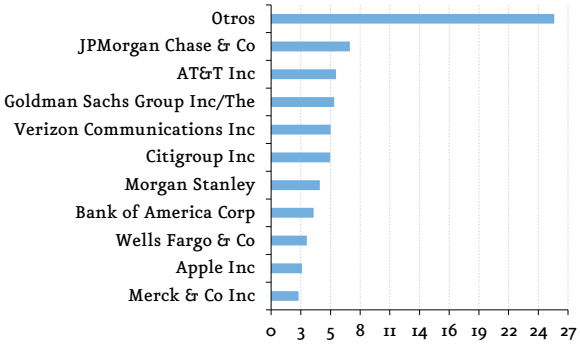
(miles de millones de euros)



Fuente: *Afi a partir de Bloomberg.*

Emisores americanos de deuda en euros en el primer cuatrimestre de 2015

(miles de millones de euros)



Fuente: *Afi a partir de Bloomberg.*

Stanley, Citigroup, etc) están irrumpiendo con fuerza en este nuevo mercado de emisión de deuda en euros conocido como *reverse yankees*, donde además, se observa una ampliación en el tipo de sociedades emisoras en el 2015 respecto al año anterior. Esta oleada de *reverse yankees* supone un estímulo para los mercados de deuda corporativa en Europa, en un momento en el que los gobiernos y autoridades políticas están dispuestos a impulsar alternativas a la financiación bancaria.

Además, el plazo medio de las emisiones de las empresas e instituciones financieras estadounidenses se ha duplicado en un año, pasando de 5 años en 2014 a 10 años en 2015. Este alargamiento en los plazos de emisión de la deuda refleja la actual situación de estabilidad en los mercados financieros y de bajo coste de la financiación.

PLAZO MEDIO DE LAS EMISIONES

	Años
2014	5
2015	10

Fuente: *Afi a partir de Bloomberg.*

El crecimiento de los *reverse yankees* es un buen síntoma de que se deja atrás el periodo de crisis y de desconfianza de los mercados internacionales, además de servir a las empresas americanas para ampliar su base de inversores.

Factores justificativos

Los factores del contexto macroeconómico europeo que están favoreciendo la emisión de deuda de las empresas americanas en euros son:

• **Bajos costes de financiación en Europa**: las nuevas herramientas de política monetaria no convencionales puestas en marcha por el Banco Central Europeo (*Quantitative Easing*) prolongarán el escenario de costes de financiación en mínimos históricos actuales. Por otra parte, Estados Unidos podría emprender el proceso de normalización de sus tipos de interés en la segunda parte del presente 2015, lo que contribuiría a encarecer los costes de financiación.

• **Depreciación del euro frente al dólar**: el castigo acumulado por el euro desde el verano de 2014 (aproximadamente un 40%) ha estado descontando la divergencia en términos de crecimiento y en cuestiones de política monetaria. En función de la senda de subida de tipos de interés de la Reserva Federal de Estados Unidos, el tipo de cambio podría llegar hasta la paridad en 2015, lo que todavía otorga algo de recorrido a los emisores en euros. El principal riesgo es que la mejora de expectativas en el área euro tengan traslado al tipo de cambio, por lo que la cobertura del riesgo del tipo de cambio podría ser una opción en el tramo final de

año ante una posible apreciación de la moneda única.

• **Aumento de la demanda** por parte de los inversores internacionales para comprar deuda de las empresas, una vez parece que se confirma la recuperación de la economía europea y se deja atrás la recesión. Aunque todavía planea la preocupación por un posible caso de deflación, los inversores han vuelto a recuperar la confianza en los mercados de capitales europeos, gracias en parte a la mayor fiabilidad en la estabilidad de las cuentas públicas y en la capacidad de las autoridades para gestionar episodios de crisis.

• **Alto dinamismo en el mercado de capitales** favorecido por la compra de deuda pública por parte del Banco Central Europeo. Al innegable atractivo para los emisores en euros en este contexto de tipos de interés en mínimos, es posible sumar el incremento de apetito por parte de los inversores. Los factores que aumentan la demanda de este tipo de instrumentos financieros son principalmente: (i) las expectativas de continuidad de la laxitud monetaria del Banco Central Europeo, que contribuiría a deprimir las rentabilidades de la deuda soberana, con cierto efecto arrastre a los *corporates* y ofreciendo por tanto rentabilidad atractiva al inversor y (ii) la mayor rentabilidad que por norma general los emisores de fuera del área euro están dispuestos a ofrecer con respecto a los emisores europeos.

• **Globalización de las finanzas**: Diversificación de los tenedores de deuda y cobertura contra la inestabilidad monetaria. Al no emitir deuda únicamente en una moneda, se pueden aprovechar de las cambiantes condiciones financieras y no sufrir un posible cierre de los mercados como ya ocurrió tras la quiebra de Lehman Brothers.

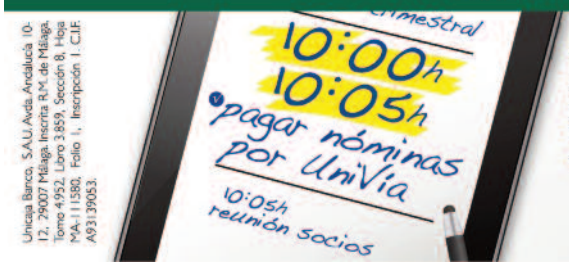
Conclusiones del fenómeno de los *Reverse Yankees*

El fenómeno de los reverse yankees que está teniendo lugar en el presente 2015, está motivado en primer lugar, por el aprovechamiento de los tipos de interés en niveles mínimos históricos existentes en Europa, claramente por debajo de los registrados en Estados Unidos. Las perspectivas económicas de ambas áreas y las medidas tomadas y esperables en sus autoridades financieras apuntan a que este diferencial de tipos se prolongará en el tiempo, y que incluso podría amplificarse. Por tanto, una primera explicación es que a las empresas americanas actualmente les cuesta más barato financiarse en euros.

En segundo lugar, los emisores estadounidenses están encajando su política de financiación en euros dentro de su estrategia de gestión del riesgo cambiario, altamente relevante en el contexto actual de fuerte apreciación del dólar. La captación de recursos en euros en compañías con negocios en Europa permite una cobertura natural del riesgo cambiario, pues el repago de la deuda se realiza en la misma divisa en la que se generan los ingresos. Asimismo, en la medida en que las compañías tengan previsiones de continuidad en la apreciación del dólar, el coste efectivo de la financiación puede abaratarse, pues el servicio de la deuda en dólares se reduciría.

Para el mercado europeo la llegada de emisores estadounidenses es, sin duda, una buena noticia. Por un lado, permite aumentar el tamaño y la liquidez de los mercados de deuda, que es uno de los objetivos perseguidos en el proceso de desintermediación bancaria. Y, por otro, ofrece a los inversores en euros un producto con el que diversificar sus carteras y acceder a emisores de alta calidad crediticia y con exposición a otra área geográfica. En definitiva, y aunque las colocaciones en dólares de emisores europeos continuarán siendo preponderantes en el mercado, el aumento del flujo en sentido contrario pone de manifiesto una mayor apertura del mercado de capitales europeos que ha de ser necesariamente bienvenida como un elemento de desintermediación financiera a nivel global ::

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.

Nuevos procedimientos de contratación con las Administraciones Públicas

El Gobierno ha presentado un borrador de la nueva Ley de Contratos del Sector Público que incorpora la nueva legislación comunitaria en la materia. Entre las principales novedades del texto destaca la creación de dos nuevos procedimientos de contratación: el procedimiento abierto simplificado, de un mes de duración y el procedimiento de asociación para la innovación.

María Serra

El pasado mes de abril el Gobierno presentó un borrador de Anteproyecto de Ley de Contratos del Sector Público que sustituirá a la vigente Ley de Contratos (Real Decreto Legislativo 3/2011) y que contempla importantes reformas en el régimen público de contratación.

Esta nueva reforma de la legislación pública de contratos obedece a la necesaria incorporación a nuestro ordenamiento jurídico de dos Directivas comunitarias – Directiva 2017/24/UE, sobre contratación pública y Directiva 2014/23/UE, relativa a la adjudicación de los contratos de concesión, con las que se culmina el proceso iniciado en Europa en 2010 para la revisión y modernización de la normas de contratación pública, y con las que se persigue incrementar la eficiencia del gasto público y, en particular, facilitar la participación de las pequeñas y medianas empresas (pymes).

Son varios los objetivos de la nueva regulación, entre los que cabe destacar la obtención de la mejor relación calidad-precio en los contratos, la necesaria simplificación de trámites y reducción de las cargas burocráticas, el incremento de la transparencia en la contratación o la mejora de los servicios públicos prestados a los ciudadanos, entre otros.

Por lo que respecta a la simplificación de los trámites y procesos, podemos destacar, por un lado, la reducción de los plazos de duración de todos los procedimientos de adjudicación y, por otro, la regulación de dos nuevos procedimientos de indudable interés para las pymes: el procedimiento abierto simplificado y el procedimiento de asociación para la innovación.

El procedimiento abierto simplificado se crea con la finalidad de dotar de agilidad a la contratación, de forma que el mismo pueda quedar adjudicado en el plazo máximo de un mes desde la convocatoria de la licitación, frente a los tres meses actuales del procedimiento abierto. Con este contrato se pretende conservar la agilidad en la contratación, máxime tras la prevista supresión del procedimiento negociado por razón de la cuantía. Las principales notas o características del contrato serán:

• Aplicación del procedimiento a los contratos de valor estimado inferior a los dos millones de euros, en el caso de obras, o a los umbrales aplica-

bles a los contratos sujetos a regulación armonizada (134.000 euros o 207.000 euros, según administración contratante) en los casos de contratos de servicios o suministros.

• Exigencia de que entre los criterios de adjudicación no haya ninguno evaluable mediante juicio de valor o que, de haberlo, su ponderación no supere el 20% del total.

• Publicación del anuncio y demás extremos del contrato exclusivamente en el perfil del contratante, por medios electrónicos.

• Como regla general, presentación de la documentación en un solo sobre, y no exigencia de la constitución de garantía provisional.

• Exigencia de inscripción obligatoria en el Registro de licitadores, y fiscalización del cumplimiento de los requisitos de capacidad, solvencia y cumplimiento de obligaciones tributarias en un solo momento, antes de la adjudicación.

• Reducción de todos los plazos de resolución e informe.

Por su parte, la normativa incorpora al elenco de procedimientos legales previstos el procedimiento de asociación para la innovación. El mismo se configura como un acuerdo de colaboración entre el órgano de contratación y uno o varios empresarios con la finalidad de realizar actividades de investigación y desarrollo respecto a obras, servicios y productos innovadores, así como su posterior adquisición por la administración, mediante el correspondiente contrato derivado.

El procedimiento de selección de los empresarios se desarrollará en dos tiempos:

(i) Una invitación (al menos a tres empresarios), en la que se seleccionará a los candidatos que cumplan los criterios fijados en los pliegos.

(ii) Una segunda de presentación de ofertas por quienes hayan resultado elegidos.

Adjudicado el contrato, el mismo se ejecutará también en dos fases diferenciadas:

(i) La fase de investigación y desarrollo, que se iniciará con la firma del correspondiente acuerdo de colaboración.

(ii) La firma del correspondiente contrato derivado para la adquisición de las obras, servicios o suministros resultantes, que únicamente se celebrará cuando el órgano de contratación considere que se han alcanzado los niveles de rendimiento y los costes acordados.

Si bien esta reforma aún se encuentra en una fase inicial de estudio, informe y consulta por los correspondientes órganos consultivos del Estado, y aun cuando el borrador legal pueda experimentar algunos cambios durante su tramitación en las Cortes Generales, los rasgos esenciales de los mismos deberán respetarse en la reforma por estar incluidos en la legislación comunitaria ::

Capital humano

Hemos destruido capital humano no solo por el aumento del desempleo sino también por la reducción de recursos públicos y privados destinados a su fortalecimiento en estos años de crisis.

Sin dotaciones suficientes de capital no hay prosperidad. Y dentro de estas hay dos que en las últimas décadas han contribuido a diferenciar competitivamente a las empresas y a las economías nacionales: el capital humano y el capital tecnológico. Hasta tal punto están estrechamente vinculadas que es difícil garantizar ampliaciones de una y, en todo caso, su uso eficiente, sin la otra.

La calidad del factor trabajo en su más amplia acepción –el talento– es el principal generador de innovación. Y esta se encuentra en el centro de cualquier pretensión por aumentar la competitividad de las economías. Es la evidencia la que avala una proposición tal, pero también son las aspiraciones que en definitiva manifiestan los empresarios, los empleadores. Así lo verifica por segundo año consecutivo el *World Economic Forum* en su «*Human Capital Report*».

La definición básica que aquí se utiliza es simple y estrictamente económica: dotaciones de habilidades y capacidades de la población para su uso productivo. Dependiendo de cómo se lleve a cabo, así resultarán las rentabilidades que tanto los individuos como la sociedad en su conjunto obtengan.

Para avanzar en la métrica de esa forma de capital, en ese informe se recoge un indicador significativo: el *Human Capital Index*. Pretende reflejar el progreso de las naciones en esa dotación a lo largo de la vida del capital humano. Para 124 países se evalúan los niveles de educación, habilidades y disponibilidad de empleo por segmentos de edad. En definitiva, del valor y posición relativa del índice puede deducirse el comportamiento actual de cada país y el potencial en la disposición y uso del capital humano.

Más abajo aparece la clasificación hasta la posición ocupada por España. La verdad es que no es muy esperanzadora.

Conviene que tomemos nota de la necesidad de aumentar esas dotaciones en nuestro país en un momento en el que la economía está creciendo, pero corre el riesgo de no crecer mejor. Hemos destruido capital humano no solo por el aumento del desempleo –por el ascenso de su componente estructural– sino también por la reducción de recursos públicos y privados a su fortalecimiento en estos años de crisis. Garantizar prosperidad significa hoy restaurar los daños originados en estos años e incrementar la apuesta por ascender en ese *ranking* que, por cierto,

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

ÍNDICE DE CAPITAL HUMANO

	Índice general		Menores de 15 años		15 a 24 años		25 a 54 años		55 a 64 años		Mayores de 65 años	
	Puntuación	Posición	Puntuación	Posición	Puntuación	Posición	Puntuación	Posición	Puntuación	Posición	Puntuación	Posición
PAÍS												
Finlandia	85,78	1	97,67	1	85,04	2	81,49	1	83,72	6	73,06	7
Noruega	83,84	2	93,16	12	83,87	3	79,48	4	85,14	3	74,59	2
Suiza	83,58	3	92,78	16	83,08	5	80,03	2	83,45	8	73,28	6
Canadá	82,88	4	93,00	15	88,70	1	75,84	14	84,15	5	72,97	8
Japón	82,74	5	94,76	5	76,26	21	78,61	5	85,24	2	75,39	1
Suecia	82,73	6	91,88	21	81,23	11	79,62	3	84,40	4	70,42	17
Dinamarca	82,47	7	91,61	25	82,31	9	78,15	6	83,66	7	74,12	4
Países Bajos	82,30	8	93,41	9	83,81	4	77,55	7	80,63	14	69,53	18
Nueva Zelanda	81,84	9	95,07	4	81,83	10	74,15	21	85,72	1	74,19	3
Bélgica	81,12	10	93,86	7	78,62	16	77,24	9	77,87	25	68,39	22
Austria	81,02	11	92,24	18	82,70	8	75,42	15	79,01	21	72,09	10
Irlanda	80,59	12	96,05	2	75,68	27	75,94	13	77,65	28	67,58	26
Australia	80,22	13	89,98	29	82,87	6	74,26	19	82,64	10	71,23	14
Francia	80,15	14	93,05	14	75,89	23	76,98	10	77,24	30	66,53	29
Eslovenia	79,95	15	93,20	11	78,66	15	74,43	18	76,75	32	71,40	13
Estonia	79,88	16	93,20	10	77,09	18	73,59	23	82,59	11	71,69	11
Estados unidos	79,64	17	88,09	40	82,86	7	74,64	17	80,61	15	70,44	16
Lituania	79,33	18	92,58	17	75,65	28	74,24	20	80,89	13	68,34	25
Reino Unido	79,07	19	91,70	23	74,77	31	76,42	12	78,73	22	61,12	47
Islandia	78,86	20	92,23	19	78,97	14	75,06	16	74,15	45	60,07	50
Luxemburgo	78,79	21	90,83	26	72,68	42	76,69	11	75,36	37	66,85	27
Alemania	78,55	22	79,56	75	79,87	12	77,55	8	82,67	9	73,47	5
Letonia	78,39	23	89,39	31	75,89	24	73,30	24	80,52	16	71,56	12
Singapur	78,15	24	95,47	3	75,96	22	74,12	22	71,35	53	54,76	66
República Checa	77,60	25	88,52	36	76,69	19	72,85	26	77,69	27	68,35	24
Federación de Rusia	77,54	26	86,81	44	79,13	13	71,77	29	80,45	17	70,69	15
Chipre	77,33	27	93,57	8	70,59	53	72,92	25	74,86	39	63,78	36
Polonia	77,06	28	90,10	28	74,57	32	72,38	27	75,46	35	65,65	32
Israel	77,03	29	89,16	32	75,88	25	71,40	31	79,10	20	66,78	28
República de Corea	76,84	30	91,91	20	75,81	26	70,36	34	78,42	24	61,73	43
Ucrania	76,21	31	90,48	27	77,51	17	66,75	41	79,19	19	72,40	9
Hungría	75,82	32	85,24	50	73,38	38	71,86	28	77,13	31	69,14	20
Malta	75,77	33	88,59	35	73,52	36	71,65	30	72,88	49	63,13	39
República Eslovaca	75,48	34	87,81	41	71,89	48	70,86	33	76,26	34	65,66	31
Italia	75,44	35	91,68	24	72,07	47	68,99	39	75,23	38	62,93	40
Croacia	75,37	36	91,87	22	71,80	49	69,18	37	72,95	47	63,49	37
Kazakhstan	74,56	37	88,80	33	74,27	34	66,23	43	81,21	12	64,57	34
Portugal	74,50	38	88,17	39	72,17	46	71,12	32	67,96	65	59,41	52
Rumanía	73,94	39	82,98	64	72,28	45	69,26	36	77,31	29	68,37	23
Grecia	73,70	40	89,81	30	70,40	54	67,79	40	71,73	52	60,65	48
España	73,30	41	87,76	42	69,70	56	69,11	38	70,95	54	57,99	57
Bulgaria	72,81	42	76,15	85	72,57	43	70,09	35	79,43	18	69,40	19

Fuente: *The Human Capital Report 2015 (World Economic Forum).*

no aporta resultados muy distintos al «*Global Competitiveness Report*» que la misma institución publica cada año y en el que seguimos con dificultades para ascender a los primeros lugares desde la posición 31ª ::