empresa global

nº 159 Febrero 2016 4 €

La nueva Cuba despierta el interés de los inversores extranjeros

¿Qué impacto puede tener en tu empresa un ciberataque?

Cómo rentabilizar la participación en ferias internacionales

Plan Juncker: un nuevo impulso a la inversión en Europa

9 771578 345008 00159

ACTUALIDAD JURÍDICA-FISCAL

Aprobación del Documento Europeo Único de Contratación

GESTIÓN EMPRESARIAL

Cálculo de provisiones: proyecto de Circular del BdE

FINANZAS PERSONALES

El año arranca con turbulencias en los mercados

Empresa Global
N° 159 (febrero 2016)

EDITA
Afi Escuela de Finanzas
C/ Marqués de Villamejor, 5. 28006 Madrid
Tel.: 91 520 01 50/80/66 • Fax: 91 520 01 43
E-mail: ediciones@afi.es • www.afi.es/egafi

DIRECTOR Javier Paredes

COORDINACIÓN DE REDACCIÓN Verónica López Sabater

COLABORAN EN ESTE NÚMERO
David Cano, Carlos Díez, Ana Domínguez, Nereida González, Mauro Guillén, José Antonio Herce, Verónica López, Emilio Ontiveros, Irene Peña 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 43

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

Ciberseguridad e internacionalización

A la hora de valorar los riesgos a los que se enfrentan las empresas en los mercados internacionales, solemos referirnos a los riesgos de tipo de cambio o de interés, a los riesgos políticos y regulatorios y al riesgo de crédito o de cobro. La mayoría de las empresas son conscientes de estos riesgos y recurren a distintos instrumentos que les permiten mitigar su incidencia y limitar su impacto en la actividad. Sin embargo, son probablemente pocas las que conocen los nuevos riesgos del entorno digital a los que están expuestas y, menos aún, las que actúan para controlarlos. Hoy en día, la inmensa mayoría de las empresas están inmersas en un proceso de transformación digital como vector para la mejora de su competitividad, proceso que conlleva importantes efectos en su gestión y organización interna, además de en la cultura corporativa.

Si convenimos que el sistema de información y comunicación se ha convertido en parte integrante y fundamental de la cadena de valor de las empresas, y esto independientemente de su sector de actividad, la seguridad de dicho sistema debe figurar entre las prioridades de sus gestores. Desde luego, aun cuando esta problemática sea aplicable a cualquier tipo de empresa, la exposición que tienen las empresas abiertas a los mercados exteriores a este tipo de riesgo es si cabe aún mayor. De igual modo que para el resto de riesgos a los que se enfrenta, la empresa internacional debe por ello diseñar una estrategia de ciberseguridad que le permita protegerse contra la materialización de dichos riesgos Ello implica, en primer lugar, el reconocimiento de que la ciberseguridad no es sólo un problema técnico, cuya responsabilidad pueda delegarse en el departamento correspondiente. Exige, además, una sensibilización y una formación de todos los equipos sobre el uso responsable de la información y de las comunicaciones. Desde la Cámara de Comercio Internacional se han formulado, precisamente, una serie de recomendaciones a las empresas para sensibilizarlas e invitarlas a tomar medidas en este sentido. Apoyándose en sus recomendaciones, el tema del mes de la presente edición de Empresa Global trata de analizar y concienciar a sus lectores sobre los ciber riesgos a los que están expuestas las empresas y sobre algunas de las medidas que pueden tomarse para atenuarlos.

Junto a ello, la edición de este mes aborda el estudio del Plan Junker para la inversión en Europa, cuya manifestación más inmediata es la movilización, a través del Fondo Europeo de Inversiones Estratégicas, de un volumen de inversiones de al menos 315.000 millones de euros (más del 30% del PIB español). Merecen también destacarse por su interés los artículos sobre Cuba, país en el que se abren importantes oportunidades tras la normalización de las relaciones con EEUU, o sobre cómo rentabilizar la participación en las ferias en estos primeros compases del año, en los que las empresas planifican su asistencia a este tipo de eventos de indudable interés para analizar las posibilidades de un mercado o consolidar su presencia ::

:: INTERNACIONAL ::

INFORME PAÍS

La nueva Cuba despierta el interés de los inversores extranjeros

Cuba se ha embarcado en una aventura hacia la normalización y recuperación de las relaciones internacionales. No exento de dificultades, el camino iniciado pasa por la transformación, la apertura, la atracción de inversiones y el aprendizaje acelerado.

Pag. 3

TEMA DEL MES

¿Qué impacto puede tener en tu empresa un ciberataque?

En un entorno cada vez más conectado, en el que las tecnologías de la información y las comunicaciones han venido ganando un creciente protagonismo, la empresa no puede permanecer ajena a los ciberriesgos y ha de realizar una adecuada gestión de la ciberseguridad.

Pag. 8

OBSERVATORIO EXTERIOR

Plan Juncker: un nuevo impulso a la inversión en Europa

La Comisión Europea, mediante el conocido como Plan Juncker, está impulsando la creación de un nuevo entorno europeo en el que se eliminen los obstáculos identificados durante la crisis y que han impedido que la financiación haya podido fluir hacia la economía real.

Pag. 12

ESCUELA DE COMERCIO EXTERIOR

Cómo rentabilizar la participación en ferias internacionales

Las ferias internacionales constituyen un canal de promoción comercial muy utilizado para dar a conocer los productos y servicios de la empresa. Representan un foro que permite conocer y entrar en contacto con potenciales clientes, proveedores o colaboradores.

Pag. 16

:: EMPRESAS ::

EXPERIENCIAS DE INTERNACIONALIZACIÓN

«Realizar un diagnóstico previo y no tener prisa son claves para internacionalizarse»

Domotys es una asociación - clúster empresarial destinado a promover y fomentar la innovación en los ámbitos de la Domótica, la Inmótica y las Ciudades Inteligentes (*Smart Cities*). Aglutina a más de un centenar de empresas y organizaciones y centros tecnológicos.

Pag. 27

GESTIÓN EMPRESARIAL

Cálculo de provisiones: proyecto de Circular del BdE

El Proyecto de Circular sobre riesgo de crédito publicado recientemente por Banco de España, en consulta hasta el 19 de febrero, tiene como objetivo principal dar una nueva redacción al Anejo IX de la CBE 4/2004 sobre el cálculo de provisiones en función del riesgo de crédito para adaptarlo a las normas internacionales de contabilidad que traerá consigo la NIIF 9.

Pag. 33

ACTUALIDAD JURÍDICA-FISCAL

Aprobación del Documento Europeo Único de Contratación

Pag. 38

:: FINANZAS ::

FINANZAS PERSONALES

El año arranca con turbulencias en los mercados

Las primeras sesiones en el mercado de 2016 han estado marcadas por las fuertes caídas de la renta variable. El renovado temor a una desaceleración en China e incertidumbre sobre el resto de economías emergentes, acompañado de nuevos mínimos del precio de las materias primas, alimentó las previsiones de desaceleración.

Pag. 22

ESTRATEGIA GLOBAL

La empresa centrada en el cliente

MAURO GUILLÉN

Pag. 20

MERCADOS FINANCIEROS

Riesgos financieros sistémicos

DAVID CANO

Pag. 25

HOMO OECONOMICUS

Campeando por el mercado de trabajo

JOSÉ ANTONIO HERCE

Pag. 31

PASEO GLOBAL

Transición inquietante en China

EMILIO ONTIVEROS

Pag. 40

La nueva Cuba despierta el interés de los inversores extranjeros

Cuba se ha embarcado en una aventura hacia la normalización y recuperación de las relaciones internacionales, generadoras de muchas esperanzas y oportunidades de negocio para la población cubana y los inversores extranjeros. No exento de dificultades, el camino iniciado pasa por la transformación, la apertura, la atracción de inversiones y el aprendizaje acelerado. España ha sido tradicionalmente un socio en el desarrollo de uno de los sectores de actividad clave como es el turismo. Ahora se abre la posibilidad de intensificar los vínculos con la isla caribeña, sobre todo por parte de las pequeñas y medianas empresas españolas.

Verónica López Sabater

Situada en el Caribe, Cuba cuenta con una población de más de 11 millones de habitantes, cuyo PIB per cápita (en términos de paridad de poder adquisitivo) se sitúa en torno a los 12.696 dólares (estimación 2015 de *The Economist Intelligence Unit*). La cubana es una economía dependiente del exterior, a pesar del embargo comercial estadounidense y de no ser una economía de mercado. En los últimos años, la dependencia del sector exterior ha sido el mayor freno al crecimiento, presentando un abultado déficit comercial en la balanza de bienes, aunque se ha venido compensando con el superávit de servicios. La necesidad de importar materias primas, petróleo, bienes de equipo y alimentos condicionan el desarrollo de la economía isleña.

La oferta exportable de bienes está muy concentrada en los productos tradicionales (níquel, tabaco, ron, pescados y mariscos, etc.), productos químicos y medicamentos, y más recientemente en los productos derivados de petróleo producidos con importaciones de crudo venezolano. Asimismo, el sector exterior cubano es muy dependiente de las exportaciones de servicios de salud (vinculados a Venezuela y a otros países de la Alianza Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América-ALBA) y turísticos.

[iStock]/Thinkstock.
Detalle de la cúpula del Capitolio Nacional, La Habana.

Aunque el alcance de las reformas promovidas en los últimos por Raúl Castro («política de lineamientos y actualización del modelo económico») haya sido decepcionante, Cuba ha logrado superar su ostracismo internacional, primero con la Unión Europea y, sobre todo, en el año 2015 con el restablecimiento de las relaciones con EEUU, que abren una nueva etapa de distensión política y de estímulo de la economía cubana. Con ello, el régimen cubano intenta sobrevivir, adaptándose al nuevo contexto internacional (marcado por el debilitamiento de sus aliados regionales, particularmente el régimen chavista venezolano), y todo apunta a que progresivamente adopte un modelo de mercado similar al de China.

Nombre oficial:

República de Cuba

Superficie: 110.860 km²

Capital: La Habana

Situación geográfica: Isla situada en Centroamérica, entre el Mar del Caribe y el Océano Atlántico; limita al norte con Florida, al sur con Jamaica, al este con Haití y al Oeste con México.

Clima: Tropical. La estación seca abarca los meses de noviembre a abril, y la de lluvias de mayo a octubre.

Divisiones Administrativas: 14 provincias: Camagüey, Ciego de Ávila, Cienfuegos, Ciudad de La Habana, Granma, Guantánamo, Holguín, La Habana, Las Tunas, Matanzas, Pinar del Río, Santi Spiritus, Santiago de Cuba y Villa Clara; y 1 municipio especial: Isla de la Juventud.

Población: 11.031.433 (est. julio 2015)

Esperanza de vida: 78,4 años (est. 2015)

Sistema político: Comunismo

Idiomas: Español (oficial)

Moneda: Peso cubano (CUP)

Fuente: *CIA Factbook Economist Intelligence Unit.*

PRINCIPALES INDICADORES MACROECONÓMICOS

	2011	2012	2013	2014	2015(e)	2016(p)
Crecimiento real del PIB (%)	2,8	3,0	2,7	1,3	4,4	4,4
Inflación anual (promedio; %)	4,8(e)	5,5(e)	6(e)	5,3	4,4	3,9
Tasa de desempleo (promedio; %)	3,2	3,5	3,3	2,7	3,0	3,1
Balanza por c.c. (mill. US$)	1.438(e)	-256(e)	-1.042(e)	1.996(e)	101	-222
Saldo presupuestario (% PIB)	0,1	-2,2	-3,0	-2,2	-4,1	-3,2
Deuda Pública Neta (% PIB)	32,4(e)	31,9(e)	32,0(e)	32,1(e)	31,6	29,8

e: estimación; p: previsión

Fuente: *Economist Intelligence Unit.*

El desarrollo económico de Cuba había estado lastrado por las sanciones económicas de EEUU, la dificultades de acceso a financiación externa (muy dependiente en la última década de las ayudas y los acuerdos preferenciales en la compra de petróleo con el gobierno venezolano), la baja productividad tanto en el omnipresente sector público como en la agricultura, los controles de precios y el mercado negro. No obstante, el giro en las relaciones internacionales puede abrir una nueva etapa en el crecimiento económico de Cuba, particularmente de la mano de la inversión exterior, el turismo y las remesas de los emigrantes cubanos. Junto con los recursos naturales y turísticos, y su posición estratégica entre Norteamérica y el Caribe, Cuba cuenta con importantes activos para su desarrollo económico y la atracción de inversión extranjera, como son los recursos humanos (mano de obra cualificada y de bajo coste), el hecho de ser un referente mundial en el ámbito de la medicina, y el contar con un entorno social caracterizado por unas bajas tasas de criminalidad. Por todo ello, es de esperar que una progresiva apertura y reformas permitan a Cuba escalar posiciones en los rankings internacionales que evalúan su entorno de negocios, analizados a continuación.

Entorno de negocios

Cuba se caracteriza por un clima de negocios muy complejo (calificación «D», según Coface). La información financiera de las empresas no suele estar disponible para los inversores y cuando se tiene acceso a ella no siempre es fiable. Además, el sistema legal vigente no da suficiente soporte para que los procesos de cobro de deuda puedan realizarse sin complicaciones. Es además una de las economías menos libres del mundo, ocupa el penúltimo puesto del ranking de 178 países elaborado por *Heritage Foundation* («Índice de Libertad Económica 2015»), solo por delante de Corea del Norte. Hay que tener en cuenta que en Cuba las empresas y los medios de producción son propiedad del Estado, el cual será además cliente en toda operación empresarial.

No obstante, la nueva Ley 1118 de la Inversión Extranjera, que entró en vigor el 28 de junio de 2014 y que sustituye a la Ley 77/1995 permite la creación de sociedades tanto mixtas como de capital totalmente foráneo. Hasta el momento, las sanciones impuestas por EEUU, la estricta regulación de las autoridades cubanas, así como la complejidad y desconocimiento del entorno operativo, han situado la inversión extranjera directa por debajo de su potencial, pero se espera que el restablecimiento de relaciones con EEUU y el marco re-

gulatorio más aperturista supongan un revulsivo para la atracción de inversión foránea.

Las reformas emprendidas por Raúl Castro en los últimos años, de signo liberalizador, pretenden mejorar la competitividad y productividad de la economía, ampliando el margen de la iniciativa privada respecto a un hipertrofiado e ineficiente sistema productivo estatal. Con ello, el régimen pretende emular la transición de los países comunistas asiáticos (China y Vietnam) hacia una economía capitalista controlada desde el Estado y el partido único. Estas reformas, unido a que en el plano político el *tardocastrismo* ha suavizado su carácter represor de la disidencia interna, han mejorado la imagen internacional de Cuba y facilitado la distensión con los países occidentales. Sin embargo, no está claro que el régimen se mantenga una vez los veteranos de la revolución de 1959 desaparezcan. Los nuevos líderes estarán desprovistos de la legitimidad histórica para hacer frente a la creciente reacción popular ante la escasez material y falta de libertades o los efectos sociales de las reformas (desempleo y desigualdad).

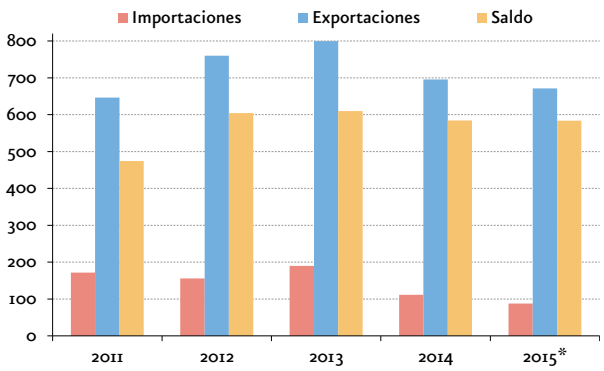
Entorno económico

El crecimiento del PIB cubano ha sido limitado hasta 2014 (1,3%), mostrando recuperación en 2015 (4,4%) y con perspectivas para 2016-2020 prometedoras. La continuidad de las reformas del gobierno, combinado con el impacto de las mejores relaciones con EEUU será un revulsivo para la obtención de financiación externa. La racionalización del sector estatal, el desarrollo de la nueva actividad no estatal, el consumo y la inversión interna también apoyarán un crecimiento más firme. En base a estos factores, las previsiones de *Economist Intelligence Unit* (EIU) señalan un crecimiento medio anual del PIB del 4,7% en 2016-2017. Además, sobre la base de que el levantamiento de las sanciones impuestas por EEUU se produzca en los próximos años, el crecimiento promedio anual podría alcanzar hasta un 5,8% entre 2018 y 2020. No obstante, dicho pronóstico optimista sobre la evolución de esta economía caribeña sigue siendo vulnerable a una brusca reducción del apoyo económico de Venezuela.

La tasa de inflación se situó en 2014 en un 4,4%, lo que supone una reducción de casi un punto respecto al año anterior, y para este ejercicio de 2016 se prevé que se reduzca aún más, hasta el 3,9%. La unificación monetaria (con la salida de circulación del peso convertible o CUC) puede, no obstante, generar tensiones en los precios. El grado de volatilidad de los precios es difícil de medir, ya que muchos precios actualmente se encuentran fuera de la valoración de mercado. La hipótesis central que maneja EIU es que el Banco Central de

Balanza comercial hispano-cubana

(millones de euros)



* Datos provisionales, hasta septiembre de 2015.
Fuente: *Afi a partir de ESTACOM.*

«RATING» DEUDA SOBERANA - LARGO PLAZO

Calificación - diciembre 2015	Moody's	S & P
Cuba	Caa2 positivo	NR
España	Baa2 positivo	BBB+ estable

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

Cuba tiene un amplio margen para frenar las tensiones inflacionistas, debido a que muchos precios y salarios están controlados por el Estado. Aun así, prevé que la inflación aumente del 3,9% en 2016 al 5,5% en 2017.

Pese a que la estimación de EIU sobre el déficit del sector público no financiero (SPNF) lo sitúe en niveles elevados, 4,1% del PIB en 2015 (casi el doble que en 2014: 2,2%), dicho déficit se financia en un 70% a través de la emisión de bonos nacionales. Si el ritmo de crecimiento del gasto público se modera y el aumento de los ingresos se acelera atendiendo a las previsiones económicas para los próximos años, déficit público podría controlarse y situarse por debajo del umbral del 3% al final de la década (2,4% en 2020, según las previsiones de EIU). Con todo, a corto plazo, el mayor riesgo para las finanzas públicas cubanas radica es la posibilidad de una reducción brusca de la ayuda financiera de Venezuela, lo que podría obligar a un fuerte ajuste del gasto.

Relaciones bilaterales con España

España mantiene una posición relativa aventajada en el mercado cubano como tercer principal proveedor, por detrás de Venezuela y China, y, previsiblemente, va a seguir manteniéndola aun en un contexto de normalización de las relaciones con los EEUU.

La balanza comercial hispano-cubana ha arrojado tradicionalmente un saldo positivo para España. El superávit alcanzó los 584,3 millones de euros en 2014, y esta cifra prácticamente se iguala en los tres primeros trimestres de 2015 (583,6 millones).

Las exportaciones españolas de mercancías dirigidas a Cuba alcanzaron los 695,9 millones de euros en 2014, cifra previsiblemente superada en 2015 (entre enero y septiembre las exportaciones ya acumulaban un valor de 671,4 millones). La cesta de productos exportados es significativamente variada, aunque destacan las máquinas y aparatos mecánicos, y los aparatos y material eléctricos (21,4% y 12,1% del total exportado, respectivamente, entre enero y septiembre de 2015). Los diez principales productos exportados registraron notables incrementos interanuales, de al menos dos dígitos.

En cuanto a las importaciones españolas procedentes de Cuba, en 2014 supusieron 111,5 millones de euros y, en los tres primeros trimestres de 2015, alcanzaron los 87,8 millones. En dicho periodo de 2015, las principales partidas importadas fueron bebidas de todo tipo (excepto zumos); azúcares-artículos confitería; tabaco y sus sucedáneos; y pescados, crustáceos, moluscos; que en conjunto acaparan el 78,4% del valor importado.

Respecto a la inversión directa (IED) de España en Cuba, cabe indicar que el flujo de inversión bruta en operaciones no «ETVE» (empresas de tenencia de valores) fue nulo tanto en 2014 como en los nueve primeros meses de 2015. Es de esperar que la mejora de la situación política con la distensión de las relaciones con EEUU reactive de nuevo las inversiones de las empresas españolas en la isla.

El flujo inverso, de inversión directa cubana en España, también ha sido poco relevante, 232.000 euros en 2014 y 75.700 en el periodo de enero - septiembre de 2015. Los servicios financieros representaron el principal destino de la IED cubana en el mercado español en 2014, con el 53,5% de la inversión total. Asimismo, en los tres primeros trimestres de 2015 destacaron las inversiones en actividades sanitarias, 49,5%, junto con los servicios financieros, 39,6%.

Oportunidades de negocio para las empresas españolas

Las importaciones de mercancías en Cuba se realizan de forma centralizada, siendo el Estado quien determina las cantidades que se deben importar,

dependiendo de las necesidades del país. Son, por tanto, compras públicas y se someten a varios mecanismos de control, existiendo sistemas de registro de suministradores, concursos y licitaciones diseñados, en general, de forma distinta a la de otros mercados. Asimismo, no siempre se dispone de información completa y objetiva sobre las condiciones del mercado.

A pesar de lo anterior, Cuba ofrece diversas oportunidades para el desarrollo de negocios. La escasez generalizada de oferta interna hace que haya oportunidades de exportación en casi todos los sectores. Así, la gama de productos que demanda Cuba es amplia: equipamientos hoteleros, de transporte, energía y telecomunicaciones, son algunos de los que cuentan con mayor potencial de demanda.

En cuanto a las inversiones en sectores no restringidos a la entrada de capital extranjero, destacan, además del turismo, las actividades de suministro y gestión de electricidad y agua, telecomunicaciones, aeropuertos, energías renovables y tratamiento de residuos urbanos; así como la prestación de servicios que puedan aprovechar la disponibilidad de capital humano cualificado del país. Las autoridades cubanas también promueven la atracción de inversiones en la industria petrolífera y las asociaciones con empresas de los sectores agrario, de envases y embalajes, minero y de generación eléctrica ::

PRINCIPALES CAPÍTULOS EXPORTADOS POR ESPAÑA A CUBA (2015*)

Cap.	Productos	Miles euros	% Total
84	Máquinas y aparatos mecánicos	144.009,1	21,4
85	Aparatos y material eléctricos	81.385,0	12,1
39	Mat. plásticas; sus manufacturas	46.806,5	7,0
32	Tanino; materias colorantes; pintura	43.246,1	6,4
87	Vehículos automóviles; tractores	29.658,1	4,4
72	Manufacturas de fundición, hierro/acero	28.606,6	4,3
90	Aparatos ópticos, medida, médicos	20.191,8	3,0
72	Fundición, hierro y acero	19.981,1	3,0
48	Papel, cartón; sus manufacturas	19.495,9	2,9
33	Aceites esenciales, perfumes	12.288,3	1,8
	Subtotal	445.668,3	66,4
	Total exportaciones	**671.450,5**	**100,0**

*Datos enero-septiembre 2015.
Fuente: *ESTACOM y Afi*.

PRINCIPALES CAPÍTULOS IMPORTADOS POR ESPAÑA DESDE CUBA (2015*)

Cap.	Productos	Miles euros	% Total
22	Bebidas todo tipo (exc. zumos)	27.470,56	31,29
17	Azúcares; artículos confitería	18.573,89	21,16
24	Tabaco y sus sucedáneos	12.790,14	14,57
3	Pescados, crustáceos, moluscos	9.981,35	11,37
74	Cobre y sus manufacturas	5.316,97	6,06
76	Aluminio y sus manufacturas	4.280,56	4,88
44	Madera y sus manufacturas	2.515,45	2,87
72	Fundición, hierro y acero	1.892,45	2,16
04	Leche, productos lácteos; huevos	1.498,80	1,71
28	Productos químicos inorgánicos	775,23	0,88
	Subtotal	85.095,40	96,92
	Total importaciones	**87.798,53**	**100,00**

*Datos enero-septiembre 2015.
Fuente: *ESTACOM y Afi*.

¿Qué impacto puede tener en tu empresa un ciberataque?

En un entorno cada vez más conectado, en el que las tecnologías de la información y las comunicaciones han venido ganando un creciente protagonismo, como también lo está haciendo el avance de la digitalización y la red de infraestructuras digitales, la empresa no puede permanecer ajena al alcance de los ciberriesgos y ha de realizar una adecuada gestión de la ciberseguridad.

Ana Domínguez

La hiperconectividad existente ha traído importantes ventajas a las empresas, así como a la economía y la sociedad en su conjunto, permitiendo una mayor accesibilidad a la información, a bienes y servicios y a nuevos mercados, a la par que una más fácil difusión del conocimiento e incluso una mayor democratización de las capacidades para innovar y competir. Pero para aprovechar estas ventajas es necesario moverse en un terreno confiable, ya que con el proceso de digitalización están aflorando nuevos riesgos (intrusiones de software malicioso, robo de información de carácter personal o confidencial, denegación de acceso a servicios, etc.) cuyo impacto en la empresa, en caso de producirse algún incidente, puede ser elevado.

En este contexto, resulta ciertamente oportuno identificar los riesgos y amenazas contra la ciberseguridad y los sistemas de información de la empresa, y gestionarlos adecuadamente. Una gestión que ha de ser planteada con un carácter de largo plazo, teniendo además presente que una cobertura del 100% no es

[iStock]/Thinkstock.

alcanzable, condicionado ello en gran medida por el carácter extraordinariamente cambiante del entorno tecnológico (aunque tampoco sería eficiente, en términos de coste).

¿Conoce tu empresa el alcance de los ciberriesgos a los que está expuesta?

Algunas estimaciones apuntan a que los ataques con-

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

tra la ciberseguridad pueden ocasionar en las empresas españolas pérdidas superiores a los 13.000 millones de euros anuales[1].

Más allá del impacto económico, que puede ser cuantioso e incluso poner en jaque la viabilidad del negocio, las consecuencias de los ciberataques pueden ser también dramáticas para la empresa en términos de reputación e imagen de marca. Las empresas están expuestas por tanto a pérdidas en sus capacidades operativas, a la falta de acceso a información relevante propia, a daños en el valor de la marca, etc.

Lejos de ser un fenómeno atípico, los ciberataques o la proliferación de ciberamenazas han venido incrementándose. El número de incidentes y amenazas gestionados en España por el Instituto Nacional de Ciberseguridad (Incibe) relativos tanto a ciudadanos como empresas, ha pasado de los 14.715 incidentes registrados en 2014 hasta los 45.689 en 2015. Los ataques más frecuentes acaecidos durante el año pasado se refieren al cibercrimen y la fuga de información. Asimismo, fueron publicados 134 avisos de vulnerabilidades en ciberseguridad dentro de la industria española, que han afectado a todos los sectores considerados estratégicos, aunque ha sido el energético el más impactado, de acuerdo con los datos de Incibe.

En cuanto al grado de criticidad de esos avisos, los que tienen la consideración de «alta» y «crítica» (máxima criticidad) representan dos tercios del total. Estos avisos ponen en relieve la inseguridad de la información almacenada o manejada; y se manifiesta en avisos ligados a credenciales embebidas en los dispositivos y falta de cifrado o de autenticación, entre otros.

Gestionar los ciberriesgos es clave

La gestión de los ciberriesgos pasa por entender y priorizar los activos físicos y la información más relevante para la empresa. Es preciso evaluar las amenazas y debilidades que resulten singulares para la propia empresa (el sector al que pertenece también condiciona la tipología y exposición a posibles incidentes) y alinear estas con los bienes prioritarios para la organización.

La Cámara de Comercio Internacional (CCI) destaca que un 35% de los incidentes que afectan a la seguridad de la información son consecuencia de errores humanos. Y del 65% restante, más de la mitad responderían a ataques intencionados evitables si los recursos humanos hubiesen utilizado la información bajo estándares de mayor seguridad. Por tanto, la sensibilización y concienciación del personal de la empresa resulta fundamental.

Las empresas han de ser proactivas en este campo de la ciberseguridad e implementar medidas preventivas que promuevan el desarrollo de capacidades organizativas eficaces para la gestión de los riesgos que atentan contra dicha ciberseguridad. En este sentido, es importante analizar los riesgos a los que está expuesta la empresa y poner especial atención en aquellos activos que han de estar más protegidos. También se apela al liderazgo para una óptima toma de decisiones e implementación de las mejores prácticas en materia de seguridad de la información, así como al establecimiento de procedimientos, dentro de la empresa, para hacer frente a potenciales ciberataques, mediante una eficaz detección y respuesta a los mismos. La empresa ha de estar preparada para activar un protocolo de respuesta y evitar la improvisación. Pero también aprovechará las oportunidades de aprendizaje que afloren al ejecutar la respuesta al ciberataque y con ello corregir los mecanismos de respuesta diseñados, en un proceso que se retroalimenta de cara a ajustarse a las mejores prácticas en la gestión de riesgos.

Estas pautas vienen recogidas en la Guía de seguridad ICC para los negocios que acaba de publicar la Cámara de Comercio Internacional, que orientarán el abordaje de los desafíos de la seguridad de la información y la gestión de riesgos para mejorar el entorno de ciberseguridad empresarial. A continuación

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

se analizan los principios y acciones básicas que pueden seguir las empresas.

¿Cómo actuar ante los riesgos de ciberseguridad?

El tipo de negocio de la empresa, su tamaño, el grado de interconexión de que goce, el nivel de riesgos al que esté expuesta, o las exigencias regulatorias son algunos de los condicionantes del enfoque sobre la seguridad de la información que ha de adoptar la empresa. Sin embargo, pueden definirse una serie de principios básicos de actuación que dan soporte a la implementación de buenas prácticas y que serían aplicables a cualquier tipo de empresa, con independencia de su dimensión o del sector de actividad al que pertenezca. En la Guía de seguridad ICC para los negocios se hace alusión a seis principios fundamentales.

El primero de los principios se refiere a una **focalización en la información** (vs la tecnología) en un contexto en que la cuestión de la seguridad de la información involucra a toda la organización y no sólo al área de tecnologías de la información: desde el equipo de profesionales, los productos / servicios y procesos, las instalaciones, hasta las políticas, procedimientos, tecnologías, sistemas y la propia información. La empresa ha de velar por proteger la información considerada de mayor valor y los sistemas cuya pérdida de confidencialidad, disponibilidad o integridad conllevaría un fuerte perjuicio para la compañía.

Un segundo principio aboga por una **mentalidad resiliente** frente al riesgo de pérdida o menoscabo de información, teniendo en cuenta que la velocidad con la que aparecen nuevas amenazas a la ciberseguridad es mucho mayor que la de adaptación de los marcos regulatorios. De ahí la importancia de que la empresa analice periódicamente, mediante auditorías internas y/o externas, sus vulnerabilidades y el nivel de protección frente a tales amenazas. La dirección de la empresa debe involucrarse tanto en la identificación de los problemas como en velar recurrentemente por la existencia de un entorno adecuado en el que todo el equipo sea consciente de la importancia de gestionar los riesgos que inciden en la ciberseguridad. La mentalidad resiliente se hará así patente en toda incorporación de nuevos dispositivos e innovaciones en procesos, que vendrán acompañadas de la adopción de las oportunas medidas de seguridad.

El tercer principio apela a la **preparación para responder**, en tanto que la empresa ha de contar con un plan de respuesta frente a incidentes que atenten contra la ciberseguridad, para que su impacto en la organización sea el menor posible. En dicho plan se identificará cuándo se requiere la intervención de terceros (tanto especialistas en ciberseguridad, como policía u otros) y se contemplará la estrategia de comunicación a implementar en la respuesta a una incidencia.

El cuarto principio habla de **demostrar un compromiso de liderazgo**, de forma que el equipo directivo de la empresa participe activamente en la supervisión de las políticas de gestión de riesgos asociados a la ciberseguridad, asegurándose una correcta asignación de recursos financieros y humanos para la protección frente a dichos riesgos, así como la creación de una función, dentro de la empresa, de seguridad de la información. El equipo directivo, junto con el Consejo de Administración de la empresa y los auditores, han de recibir un informe, al menos una vez al año, sobre la eficacia e idoneidad de las medidas de seguridad de la información existentes. La información sobre este desempeño servirá para adoptar las oportunas decisiones en materia de seguridad. Nuevamente, se hace hincapié en la necesidad de concienciar a todo el equipo sobre la relevancia de la seguridad de la información.

El quinto y último principio propone **actuar de acuerdo con la visión propia**, confeccionando distintas políticas de seguridad de la información, como soporte que oriente las acciones de seguridad e incremente la concienciación sobre la misma dentro

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

PRINCIPIOS FUNDAMENTALES PARA LA CIBERSEGURIDAD EN LA EMPRESA

Visión y mentalidad	• Centrarse en la información, no en la tecnología • Hacer de la resiliencia una mentalidad
Organización y procesos	• Prepararse para responder • Compromiso de liderazgo demostrable • Actuar según la visión

Fuente: *Afi, a partir de Guía de seguridad ICC para los negocios.*

de la empresa. Dichas políticas determinarán una serie de procedimientos operativos, teniendo en cuenta la configuración de la cadena de valor y el flujo de información entre distintos agentes externos y las relaciones de interdependencia existentes, ya que la falta de protección de uno de esos agentes no deja de ser una fuente de riesgo para la empresa. De ahí la conveniencia de que los proveedores de la empresa también implementen estos principios de seguridad de la información.

¡Actúa! Algunas acciones básicas

Además de los cinco principios enunciados, en la guía de la Cámara de Comercio Internacional se incluye media docena de acciones que podría poner en práctica cualquier empresa, sea pyme o grande, para mitigar los ciberriesgos.

Hacer una copia de seguridad de la información, así como validar su contenido y los procesos de prueba de recuperación de dicha información, y en caso de utilizar servicios en la nube (uso de un proveedor de servicios externo para el almacenamiento, procesado y gestión de datos en Internet) verificar que se realizan los *back-ups* para recuperar la información, es una de la prácticas esenciales.

También se han de actualizar los sistemas de tecnologías de la información, mediante parches de seguridad y actualizaciones de *firmware*, para reducir su grado de vulnerabilidad frente a posibles ciberataques. En este sentido, se recomienda la utilización de servicios automatizados para actualizaciones de aplicaciones *antimalware*, herramientas de filtrado web y otras relativas al sistema de seguridad.

Es igualmente importante invertir en la concienciación y capacitación de los RR. HH. de la empresa sobre los ciberriesgos y los aspectos de ciberseguridad, dotándose de una cultura organizativa de gestión relativos a la seguridad de la información. Esto resulta clave para que todo el personal de la empresa tenga claro cuáles son sus responsabilidades y cuente con las habilidades necesarias para ejercerlas. En caso contrario, podrían representar incluso fuentes de riesgo.

La empresa ha de poder controlar su entorno de información, de tal forma que en caso de incidencia sobre la seguridad de la información, los sistemas y procesos existentes emitan la oportuna alerta. Para ello, existen distintas soluciones tecnológicas, como los sistemas de prevención y detección de intrusiones y de gestión de incidentes de seguridad; pero también es necesario realizar un seguimiento permanente y analizar la información que captan esos sistemas.

Por otra parte, para reducir los ciberataques o incidentes de seguridad de la información es importante desarrollar una defensa en varias capas, combinando distintas técnicas (protección proactiva contra *malware*, antivirus, filtrado web, cortafuegos, etc.) y con la posibilidad de recurrir al seguro de ciberriesgo.

Para completar la media docena de acciones básicas que la empresa puede poner en marcha para hacer frente a los ciberriesgos, habría que incluir la preparación previa para cuando la brecha se produzca, de cara a minimizar el perjuicio potencial en caso de acontecer la incidencia. Ello pasa asimismo por contar con un plan para la rápida toma de decisiones y la coordinación de acciones para controlar los posibles incidentes ::

[1] García Cuesta, J. «Ciberseguridad, en defensa de la información». El Exportador. Sept. 2015.

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

Plan Juncker: un nuevo impulso a la inversión en Europa

La Comisión Europea, mediante el conocido como Plan Juncker, está impulsando la creación de un nuevo entorno europeo en el que se eliminen los obstáculos identificados durante la crisis y que han impedido que la financiación haya podido fluir hacia la economía real. A través del Fondo Europeo de Inversiones Estratégicas se movilizarán, durante tres años, 315.000 millones de euros para proyectos de inversión que pueden ser promovidos por pymes y que también pueden tener un componente transfronterizo.

Irene Peña

El conocido como Plan Juncker para la inversión en Europa es una de las principales iniciativas de actuación del actual presidente de la Comisión Europea (CE), Jean-Claude Juncker, para cumplir los objetivos de crecimiento económico y creación de empleo sin recurrir a nuevas emisiones de deuda.

El descenso de la inversión durante el prolongado periodo de crisis ha sido uno de los mayores frenos al crecimiento y a la competitividad de los países miembros de la Unión Europea. Por ello, el Plan Juncker se centra en eliminar los obstáculos a la inversión, proveer de visibilidad y apoyo a los proyectos de inversión, así como hacer un uso más eficiente de los recursos financieros existentes para garantizar su correcta movilización y asignación en el seno de la UE.

Con la finalidad de alcanzar los objetivos para los que ha sido diseñado, el Plan descansa en tres pilares:

• La movilización, a través del Fondo Europeo de Inversiones Estratégicas (FEIE), de un volumen de inversión de al menos 315.000 millones de euros en un horizonte de tres años.

[iStock]/Thinkstock.

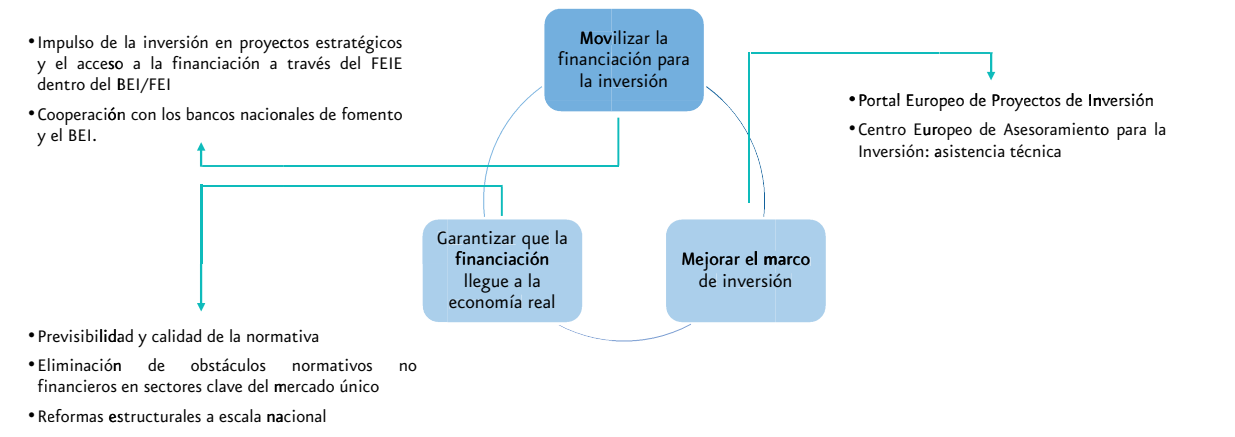
• La creación de un entorno favorable para la inversión a través del Centro Europeo de Asesoramiento (*European Investment Advisory Hub* (EIAH)) y el Portal Europeo de Proyectos de Inversión.

• La mejora del entorno regulatorio con el fin de apoyar inversiones en la economía real, incluyendo la supresión de obstáculos de carácter normativo no financiero en sectores clave.

Movilizar la financiación para la inversión

La CE junto con el Banco Europeo de Inversiones (BEI) creó en 2015 el FEIE (EFSI según su acrónimo

LOS TRES PILARES DEL PLAN JUNCKER



Fuente: *Afi*.

en inglés), con la finalidad de conseguir movilizar financiación para la inversión.

El objetivo del FEIE es reducir la brecha de inversión y restaurar la confianza en el mercado a través de la movilización de, al menos, 315.000 millones de euros en los próximos tres años. Cabe recordar que los volúmenes de inversión en Europa se sitúan un 15% por debajo de los niveles previos a la crisis, según la propia CE.

El FEIE, ya en funcionamiento, proporciona preferentemente financiación en las áreas de I+D+i; energía (especialmente en lo referido a las prioridades en materia energética de la Unión de la Energía); infraestructuras de transporte; TIC; medio ambiente y eficiencia de los recursos así como capital humano, cultura y sanidad.

Para ser elegibles, los proyectos de inversión han de ser consistentes con las políticas comunitarias, permitir atraer capital privado, gozar de viabilidad técnica y financiera, estar dirigidos al mercado y no orientados desde el sector público, así como contar con un tamaño mínimo de 25 millones de euros (aunque podrían ser proyectos más pequeños agrupables para obtener financiación). En este sentido cabe apuntar que para proyectos de más de 25 millones de euros la solicitud de financiación se realiza directamente al FEIE por parte de los promotores de los proyectos (sin necesidad de ningún intermediario), mientras que los proyectos de menor tamaño se canalizan mediante préstamos marco a través de intermediarios financieros.

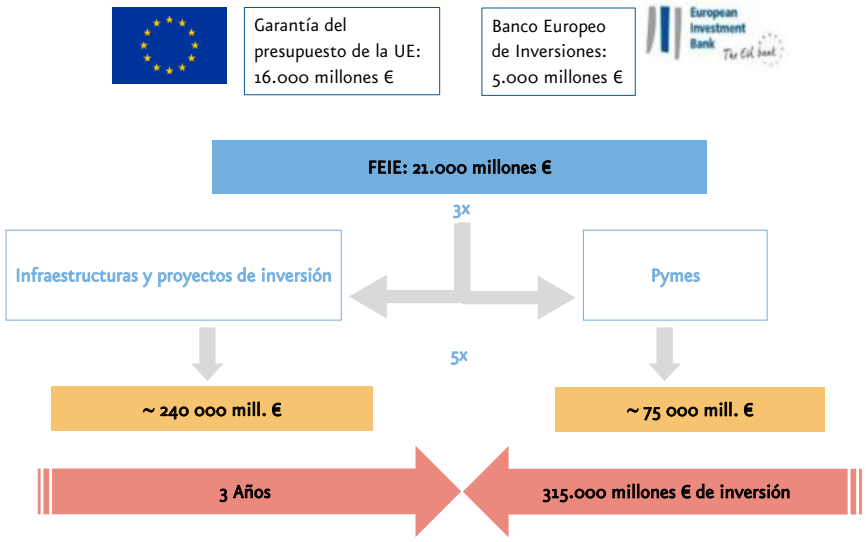
Se pueden beneficiar del FEIE entidades o empresas de cualquier tamaño, si bien, como mecanismo de apoyo a las pymes y empresas de capitalización media, serán consideradas como beneficiarias prioritarias las empresas de menos de 3.000 empleados.

También pueden obtener fondos del FEIE las entidades públicas (a excepción de los propios Estados) siempre que exista co-participación privada, entidades financieras que proporcionen financiación intermediada a pymes, fondos y otros vehículos de inversión colectiva, y plataformas de inversión específicas.

No hay repartos preestablecidos para la asignación de cuotas por países sino que se asignarán de acuerdo con la idoneidad de los proyectos. Además, se pueden llevar a cabo proyectos transfronterizos de cooperación entre países europeos, así como con países limítrofes de la UE (p.e. Marruecos) o miembros de la *European Free Trade Association* (EFTA) y territorios de Ultramar.

Otro rasgo diferenciador del FEIE es la movilización de la inversión privada que permitirá, se-

ESTRUCTURA DE FINANCIACIÓN DEL FEIE



Fuente: *Afi*.

gún sus propias estimaciones, conseguir un efecto multiplicador de 15 veces los fondos inicialmente aportados por la CE (16.000 millones de euros) y el BEI (5.000 millones de euros) y alcanzar o superar, al cabo de tres años, los 315.000 millones de inversión.

Por cada euro de riesgo asumido por el FEIE en cada proyecto, podrían ser proporcionados tres euros en forma de deuda subordinada, creando un colchón de protección, según estimaciones de la CE y del BEI. Dicho colchón permitiría atraer inversión privada en los tramos *senior* de cada proyecto de forma que cada euro de deuda subordinada catalice 5 euros en inversión total (1 subordinado, 4 *senior*).

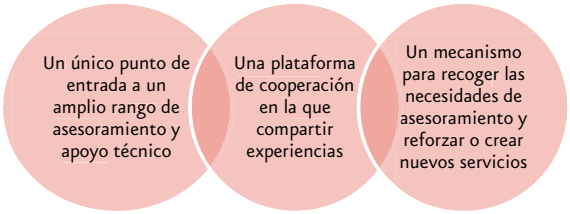
Crear un entorno favorable a la inversión

Para que todas las medidas impulsadas en el marco del actual mandato de la CE puedan tener efecto, un tercer pilar fundamental es el apoyo a las empresas y la divulgación de la existencia de los nuevos canales de financiación establecidos. Para ello se ha creado, también de forma conjunta con el BEI, el Centro Europeo de Asesoramiento (EIAH, por sus siglas en inglés), definido como «la puerta a la inversión en Europa».

El EIAH es una plataforma gestionada por el BEI desde la que se proporciona acceso a una serie de programas e iniciativas de asesoramiento y apoyo técnico. Así, por ejemplo, los promotores de proyectos que quieran solicitar fondos del FEIE pueden obtener asesoramiento de los expertos del EIAH de cara a mejorar la viabilidad de sus proyectos para acceder a fuentes de financiación.

Por otro lado, se está desarrollando un portal para la inversión en proyectos europeos cuya puesta en funcionamiento está prevista para principios de este año y en el que se publicarán los proyectos viables con el fin de incrementar la

CARACTERÍSTICAS DEL EIAH



Fuente: *Afi*.

SEGUROS PARA EMPRESAS

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

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

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

Unicaja

transparencia y garantizar información fiable a los inversores que permita mejorar la confianza y reducir los niveles de incertidumbre.

Apoyar la inversión en la economía real

La Comisión tiene fijado como objetivo eliminar obstáculos a la inversión y crear un entorno de financiación más favorable para las empresas. Para ello está impulsando la creación de un Mercado Digital Único, una Unión Energética y una Unión de los Mercados de Capitales.

Los tres proyectos constituyen importantes iniciativas para reducir la fragmentación que caracteriza el mercado europeo y que es señalado con frecuencia por inversores como uno de los mayores obstáculos a la inversión a la región.

Cómo pueden beneficiarse las pymes españolas

Este plan de inversión para Europa crea nuevas oportunidades para las pymes españolas. Aquellas que deseen acometer proyectos de inversión alineados con los objetivos del Plan Juncker podrán contactar a alguno de los intermediarios financieros que operan con el FEI.

Además, este Plan viene a complementar otros programas e iniciativas ya existentes. Cabe destacar en este sentido que en el periodo 2014 – 2020 se destinarán específicamente a las pymes y a la creación de empresas cerca de 33.000 millones de euros con cargo al Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER). Y la denominada Iniciativa Pyme podría destinar hasta 3.000 millones de euros adicionales a pymes y *start-ups*.

Las pymes también seguirán contando con otros programas de apoyo de la UE como el COSME, que cuenta con una dotación presupuestaria de 2.300 millones de euros para el periodo 2014 – 2020 y diseñado para facilitar el acceso a financiación (a través de entidades financieras locales) en todas las etapas del ciclo de vida de la empresa, así como para apoyar el acceso a nuevos mercados – países. En este sentido, el programa COSME financia, entre otros, el portal de internacionalización de la pyme destinado a facilitar la identificación de apoyos para aquellas empresas que desean desarrollar una actividad internacional fuera de la UE ::

Cómo rentabilizar la participación en ferias internacionales

Las ferias internacionales constituyen un canal de promoción comercial muy utilizado para dar a conocer los productos y servicios de la empresa en otros mercados y/o países. Representan un foro que permite conocer y entrar en contacto con potenciales clientes, proveedores o colaboradores, así como seguir las tendencias del sector y descubrir novedades. La participación en ferias internacionales puede contribuir de forma muy positiva al alcance de los objetivos de internacionalización de la empresa, lo que requiere una adecuada selección y preparación.

Área de Economía Aplicada de Afi

Una feria representa un escaparate para la comunicación de la oferta de la empresa en el exterior, así como un medio de promoción internacional. De hecho, las ferias son un mecanismo privilegiado de promoción comercial que facilita el acceso y la permanencia de un producto en un determinado mercado.

La principal finalidad por la que una empresa acude a una feria es incrementar las oportunidades de negocio, así como entrar en contacto con el mayor número de clientes posible, tanto actuales como potenciales. Otro de los fines perseguidos es el desarrollo de diversas acciones de comunicación, relaciones públicas y promoción de la empresa. Todas estas acciones se realizan en un breve espacio de tiempo, en presencia de público diverso: clientes actuales y potenciales, empresas de la competencia, prensa general y especializada, autoridades y público general (dependiendo del carácter de la feria, si no es exclusiva para profesionales del sector).

Antes de acudir a una feria es indispensable establecer unos determinados objetivos, para poder cuantificar tanto la rentabilidad de la asistencia como los resultados en términos de comunicación e imagen obtenidos. Los objetivos a alcanzar en una

iStock Editorial / Thinkstock.

feria pueden ser de naturaleza diversa: aumentar el volumen de ventas, analizar la competencia, identificar nuevos productos, etc.

Selección de ferias de interés

A lo largo del año se celebran un gran número de ferias tanto en el ámbito nacional como internacional. Por ello, a la hora de seleccionar a cuáles asistir, hay que tener en cuenta una serie de factores:

• Análisis del mercado: estudio de las características del mismo, así como su incidencia, en términos cuantitativos y cualitativos, para el negocio de la empresa.

• Productos: a pesar de que la feria sea de carácter internacional, hay que tener en cuenta el país, ya que dependiendo del mercado donde se celebre la feria, habrá que decidir el tipo o gama de productos que conviene presentar.

• Visitantes: es conveniente intentar conseguir información acerca del tipo de visitantes que asistirán a la feria así como las estadísticas de pasadas ediciones para conocer las características de los asistentes y, en su caso, configurar las acciones de comunicación y promoción en consonancia.

• Participantes: saber qué expositores se darán cita en la feria siempre añade información de valor. Según los fines perseguidos por la empresa con la asistencia a la feria, conocer si entre los expositores se encuentran distribuidores, proveedores y/o competidores puede resultar ciertamente relevante.

• Estadísticas de anteriores ediciones de la feria: es recomendable conocer si la feria ha contado con el éxito de asistencia y difusión suficientes para que sea interesante y rentable para la empresa realizar un esfuerzo de participación .

• Prensa y opinión: cada vez tienen más importancia a la hora de dar a conocer y promocionar a las empresas, sobre todo en el extranjero.

• Promoción: conviene saber qué tipo de promoción desarrolla la organización de la feria y la repercusión que tiene en el mercado en cuestión.

Preparación previa

La preparación de la feria es la parte que más inversión de tiempo y esfuerzo conlleva, y de ella dependerán el desarrollo y los resultados que obtengamos. Por ello, no han de descuidarse los siguientes aspectos:

• **Establecer los objetivos de participación en la feria**: promocionar la oferta de la empresa, aumentar el volumen de ventas, analizar la competencia y el mercado, etc.

• **Obtención de información acerca de la feria**. Conviene hacer un seguimiento de la publicación de las convocatorias de asistencia a ferias, tanto a través de los organismos españoles que organizan la participación de empresas interesadas, como de organismos extranjeros del país que las publicita, así como páginas web especializadas y redes sociales (grupo de la feria). Además, cuando exista interés en asistir a una feria en particular, hay que tener en cuenta los plazos de inscripción, así como los documentos a presentar.

• **Medios de la empresa para asistir a la feria**. Designar un encargado de gestionar la participación en la feria, que generalmente será el responsable del negocio internacional (idealmente con experiencia en comercio exterior, buen conocimiento de idiomas – al menos inglés – y de la oferta de la empresa). Asimismo, habrá que preparar algunos soportes de información de carácter comercial / promocional sobre la empresa y sus productos y servicios (incluyendo tarjetas de visitas, catálogos en varios idiomas, tarifas, presentaciones de la empresa, etc.). Además, se asignará un presupuesto para la asistencia a la feria (cuantificación de todos los gastos) que permitirá ob-

Oportunidades derivadas de la asistencia a ferias

Las principales oportunidades que puede explotar la empresa participando en ferias internacionales se refieren a los siguientes aspectos:

- Toma de contacto o acceso a nuevos mercados.
- Estudio de las posibles fortalezas y debilidades del mercado.
- Presentación de productos y servicios.
- Obtención de información estratégica.
- Conocimiento de los competidores.
- Conocimiento de las tendencias del mercado y de la evolución de la oferta.
- Contacto directo con una amplia gama de potenciales compradores profesionales, que por otros medios no resulta tan sencillo o viable.
- Dirigirse a un público de calidad: la predisposición a recibir propuestas de negocios / proyectos por parte de los asistentes a una feria suele ser mayor que en otros foros.

Fuente: *Afi, elaboración propia.*

tener una ratio de rentabilidad una vez cuantificados los beneficios obtenidos.

• **Comunicación antes de la feria**. Llevar a cabo determinadas acciones para conseguir atraer al máximo número de visitantes al *stand* de la empresa (notas de prensa, información en la web de la empresa acerca de la participación en la feria en cuestión, invitación para visitar el *stand* a través de *mailing* y/o de *LinkedIn*, etc.).

• **Envío de muestras**. Los productos que se exponen en el *stand* representan el eje central de la presentación de la empresa en la feria. Hay que tener claro el espacio con el que vamos a contar en el *stand* y el número de días que vamos a participar para la selección óptima de los productos que se van a exponer y la cantidad que ha de enviarse al país en el que se celebra la feria. En este sentido, hay que tener en cuenta que el envío de muestras puede entrañar ciertas complejidades en lo que a la gestión logística - documental se refiere, por lo que conviene hacerlo con tiempo suficiente.

• **Elección de *stand* y diseño**. Antes de escoger el lugar donde estará ubicado el *stand*, hay que analizar el plano general de la feria y asegurarse de obtener una buena ubicación: escoger los lugares de mayor circulación de público, teniendo también en cuenta la relevancia de los expositores de los *stands* próximos. La decoración deberá ser creativa y que predomine el buen diseño.

CRONOGRAMA PARA LA PREPARACIÓN DE UNA FERIA

Entre 5 y 6 meses antes	Entre 4 y 2 meses antes	1 mes antes	Una semana antes
Obtención de información sobre la feria y el mercado	Envío de información a potenciales clientes	Elección y envío de productos	Comunicación con feria, diseñadores y agente de carga
Elaboración de folletos y catálogos específicos	Reserva de billetes de avión y alojamiento	Preparación del material de promoción	Fin de preparación de agenda de la feria
Elaboración del presupuesto	Actividades de publicidad y promoción pre-feria		
Reserva del *stand*			
Planificación del diseño y decoración del *stand*			

Fuente: *Afi a partir de Limo del Castillo (2004).*

Acciones durante la celebración de la feria

La empresa aprovechará su asistencia a la feria para establecer el mayor número de contactos comerciales posible. En la interlocución con terceros no hay que olvidar las distintas percepciones culturales, divergencias en el lenguaje y las diferencias en la manera de negociar, que pueden hacer más compleja una negociación. La educación y la cultura de cada país / región condiciona todas estas actuaciones, de ahí que sea conveniente seguir las reglas básicas de protocolo de negocios, tanto relativas al mercado en cuestión como otras de carácter más universal.

Por otra parte, una forma de captar la atención de los asistentes y potenciales clientes es animándoles a que sigan nuestro perfil o página de empresa en las redes sociales (LinkedIn, Facebook, Twitter, Youtube, etc.), usando algún dispositivo (ordenador portátil o tableta) que permita mostrarlo en nuestro stand.

Toda la información que se obtenga de cada visita o contacto con otros agentes, es información «privilegiada» para nuestra empresa, de forma que, no solo es suficiente la simple recolección de tarjetas de visita, sino que conviene registrar información adicional.

También conviene apuntar que en las ferias se organizan eventos paralelos a los que es conveniente asistir: ruedas de negocios, seminarios, congresos, reuniones técnicas, etc., ya que favorecen el intercambio de información entre empresarios para la consecución de posibles negocios. Si la empresa participa directamente en alguno de estos eventos, sería oportuno comunicarlo a los contactos de interés

Balance de la feria

Una vez concluida la feria, con la información que se ha recabado, es necesario realizar un seguimiento a cada uno de los contactos realizados, cumpliendo los compromisos que hayamos adquirido con cada uno de ellos: envío de información, muestras, etc. Además, a los nuevos contactos realizados du-

rante la feria podemos enviarles una invitación a través de las redes sociales para que estén conectados y así reciban información sobre las campañas comerciales de la empresa.

Hay que considerar la posibilidad de no realizar ventas durante la primera feria en la que la empresa participa en un nuevo mercado, ya que las empresas compradoras analizan todos los pormenores antes de tomar una decisión, lo que lleva algún tiempo. Además, como se había indicado, los motivos para asistir a la feria pueden ser variados, sin circunscribirse solo a la consecución de nuevos pedidos.

En todo caso, hay que saber si la feria ha generado la suficiente rentabilidad como para participar en posteriores ediciones, para lo cual se realizará una evaluación de la participación en la misma, pudiendo utilizarse ciertos indicadores cuantitativos: número de contactos realizados con potenciales clientes, número de contactos con clientes actuales, cantidad de pedidos firmados, número de contactos añadidos a la base de datos, etc. Dichos indicadores se completarán con otros de carácter cualitativo, para la evaluación del programa ferial (efectividad del stand, evaluación del personal del stand, eficacia de la campaña de comunicación previa o evaluación del programa técnico/logístico), el análisis de la calidad profesional de los visitantes, el desempeño del organizador de la feria, el grado de conocimiento adquirido sobre la competencia, o el alcance de la investigación del mercado ::

La empresa centrada en el cliente

Gracias a las nuevas tecnologías, resulta mucho más sencillo clasificar clientes.

Uno de los axiomas clásicos del marketing es que el cliente es el rey o la reina. Esta manera de concebir las relaciones entre la empresa y sus clientes entraña un error de base que debe evitarse a toda costa. No es lo mismo ser amable con el cliente que estar centrado en el cliente. Lo importante no es hacer todo lo que pide el cliente sino analizar cuidadosamente qué clientes se merecen un trato especial por parte de la empresa y qué clientes no lo merecen. Para decidirlo hay que realizar un estudio de segmentación.

Los distintos clientes tienen para la empresa un valor variable. Gracias a las nuevas tecnologías, resulta mucho más sencillo clasificar clientes y determinar qué tipo de bienes y servicios, canales, tratos especiales y servicios postventa hay que ofrecerles. La metodología básica se inspira en el valor actual neto del cliente. La empresa debe calcularlo para cada tipo de cliente, mirando hacia el futuro, no hacia el pasado. El valor actual neto del cliente es la cantidad máxima que la empresa estaría dispuesta a pagar hoy por tener a ese cliente. En el cálculo es necesario incluir el coste de adquisición del cliente, la corriente de ingresos futuros (una vez deducidos los costes variables), el coste de retención del cliente, la probabilidad de retención y la cuota del billetero del cliente que puede acaparar la empresa.

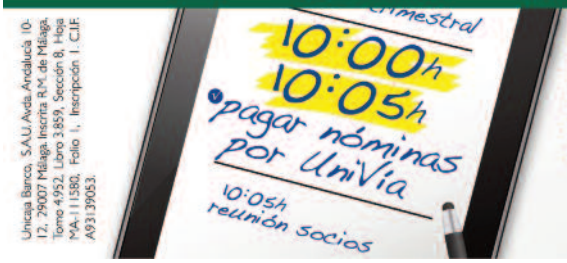
Los clientes de alto valor actual neto son aquéllos que están dispuestos a pagar más si la empresa les ofrece una proposición de valor adecuada a sus necesidades. Toda empresa debe atraer y retener a los clientes de valor actual neto elevado. Suelen ser clientes con bajo coste de retención, alta probabilidad de retención y con una gran posibilidad de aumentar la cuota del billetero.

Por el contrario, los clientes de bajo valor actual neto son clientes que no están dispuestos a pagar más incluso si la empresa les ofrece una proposición de valor atractiva. Conviene captar y retener este tipo de cliente solamente si la empresa necesita alcanzar economías de escala o acelerar la curva de aprendizaje, teme que perder al cliente pueda beneficiar a los competidores, o existe un efecto red o de aprobación social que puede beneficiar a la empresa si retiene al cliente.

Conviene hacer hincapié en que el valor actual neto solamente se calcula

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

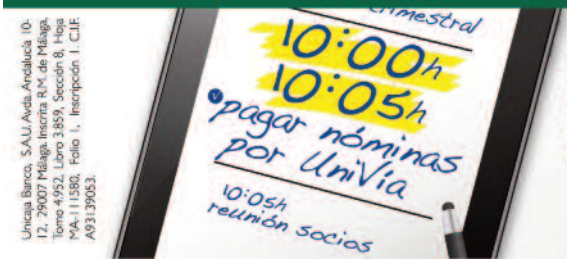
Unicaja

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.

teniendo en cuenta el coste medio de capital de la empresa, es decir, la media ponderada de la remuneración debida a sus acreedores y accionistas. Eso significa que el valor actual neto del cliente será siempre mayor para una empresa con un coste capital menor. Las empresas familiares suelen autofinanciarse a un coste de capital más bajo que las empresas cotizadas, y las empresas con capital público también suelen tener un coste de capital más reducido. Es por ello que ambos tipos de empresas han de tener mucho cuidado al analizar su cartera de clientes.

Una estrategia centrada en el cliente es fundamental para competir en unos momentos como los presentes en los que los consumidores tienen acceso fácil y barato a gran cantidad de información sobre las opciones disponibles en el mercado. La empresa no debe nunca intentar ser la opción número uno para todo tipo de clientes. Según la empresa, unos tipos de clientes serán más rentables que otros. Siempre conviene enfocarse en los más rentables. De lo contrario, la empresa corre el peligro de ver caer su rentabilidad. Al fin y al cabo, la estrategia comercial siempre tiene que ser selectiva. No compensa aumentar cuota de mercado si el retorno es decreciente ::

SERVICIO NÓMINAS EMPRESAS



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

SIMPLIFIQUE LA GESTIÓN DEL PAGO DE SUS NÓMINAS

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

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

Unicaja

El año arranca con turbulencias en los mercados

Las primeras sesiones en el mercado de 2016 han estado marcadas por las fuertes caídas de la renta variable. El renovado temor a una desaceleración en China e incertidumbre sobre el resto de economías emergentes, acompañado de nuevos mínimos del precio de las materias primas, alimentó las previsiones de desaceleración del ciclo global de los inversores. En base a estos riesgos a la baja, el FMI revisó sus previsiones de crecimiento para 2016 y 2017 y pronosticó un aumento del PIB para la economía global del 3,4% en 2016 y 3,6% al año siguiente. Sin embargo, nuestra percepción sobre la economía internacional no ha empeorado en los últimos meses, por lo que mantenemos el nivel de riesgo en nuestras carteras.

Nereida González

Los temores que han marcado el final de 2015 se mantienen en las primeras semanas del nuevo año. La desaceleración de China, la caída del precio del petróleo y las subidas de tipos en EEUU han llevado al mercado a sufrir grandes caídas en las primeras sesiones de mercado del año. A continuación se hará una revisión de los tres puntos citados y el motivo por el que el mercado podría estar sobrerreaccionando.

Desaceleración de China y menor crecimiento de las economías emergentes

China ha registrado un crecimiento anual en 2015 del 6,9%, en línea con el objetivo de crecimiento marcado por sus autoridades. Se observa que el mayor crecimiento del sector servicios no está compensando el menor dinamismo del sector manufacturero.

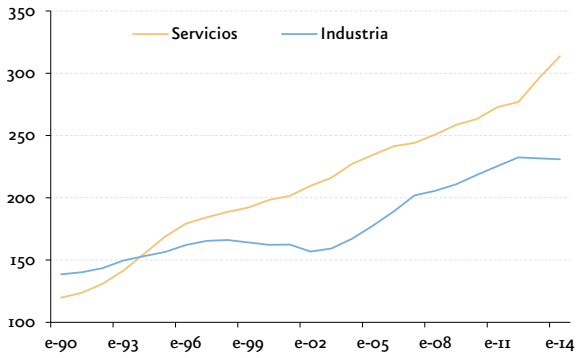
En cuanto a la composición del PIB, el peso creciente que está adquiriendo el sector servicios en esta economía sólo se aprecia en términos nominales, aunque no tanto en términos reales. La creación de empleo en el sector servicios sólo es mayor que en la industria desde 2014. Esto estaría indicando que aún estamos en la fase inicial de un proceso que explica la ralentización de la economía China que, en ningún caso, esperamos sea agresivo.

En este contexto de desaceleración en China, las economías que podrían verse más afectadas son aquellas del sudeste asiático, así como los principales países latinoamericanos.

En cuanto a los flujos comerciales, los más afectados serían países como Corea del Sur o Taiwán, donde el 25% de sus exportaciones tienen China como destino. Asimismo, Brasil, Argentina o Chile tienen gran exposición a este país por esta vía. En relación a los flujos de inversión, aquellos países que reciben mayores flujos de China son Hong Kong y los

Empleados por sector en China

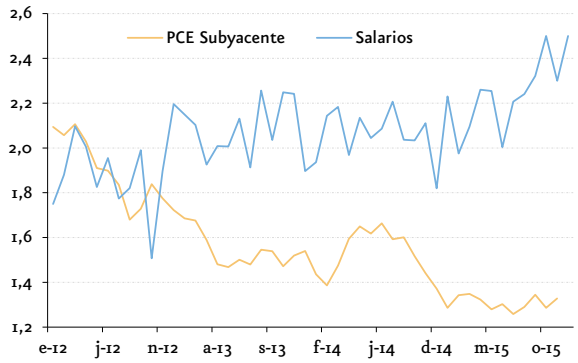
(millones de personas)



Fuente: *elaboración propia a partir de Macrobond.*

PCE subyacente y salarios nominales

(tasa interanual)



Fuente: *elaboración propia a partir de Datastream.*

principales países de América Latina. Estos serían los países más afectados de una desaceleración china por el simple motivo de que un menor crecimiento de este país llevaría a un menor consumo exterior y a reducir las inversiones en terceros países.

Caída del precio del petróleo

El barril de *Brent* ha vuelto a marcar mínimos en 2016 situándose por debajo de los 30 dólares por barril (niveles de 2003). La falta de acuerdo entre los países de la OPEP y la nueva entrada de Irán en el mercado de petróleo ha incrementado la oferta de forma que ha lastrado los precios. Por su parte, un entorno de menor crecimiento en los países emergentes ha llevado a una demanda de petróleo inusualmente baja.

En la medida que no prevemos un entorno de desaceleración del ciclo global, la demanda podría alcanzar a la oferta de petróleo en el medio plazo y tensionar los precios al alza.

Subida de tipos en EEUU

En diciembre, la Reserva Federal de EEUU iniciaba la normalización de política monetaria con un incremento de los *Fed funds* de 25 puntos básicos. Acompañaba este incremento de un mensaje acomodaticio, que trasladaba al mercado la idea de que la senda de subidas sería paulatina.

Los últimos registros conocidos en EEUU muestran que si bien la economía es lo suficientemente fuerte en la vertiente del mercado de trabajo, los registros de confianza mostraban una ligera desaceleración de la actividad. De continuar esta tendencia, estaríamos ante una situación de menor crecimiento de la productividad que en anteriores ciclos expansivos.

En este entorno de baja productividad cabe esperar que las presiones inflacionistas lleguen aunque el crecimiento sea menor. Sin embargo, por el momento, los indicadores de precios no muestran señales claras. Si bien los salarios crecen a tasas

PREVISIONES DE CRECIMIENTO DEL FMI, REVISIÓN DEL *WORLD ECONOMIC OUTLOOK* (WEO) - ENERO 2016

	FMI (WEO Ene 2016)		Diferencia anterior previsión (FMI)	
	2016	2017	2016	2017
Crecimiento				
Mundo	**3,4**	**3,6**	**-0,2**	**-0,2**
Desarrolladas	**2,1**	**2,1**	**-0,1**	**-0,1**
EEUU	2,6	2,6	-0,2	-0,2
Área euro	1,7	1,7	0,1	0,0
Alemania	1,7	1,7	0,1	0,2
Francia	1,3	1,5	-0,2	-0,1
Italia	1,3	1,2	0,0	0,0
España	2,7	2,3	0,2	0,1
Japón	1,0	0,3	0,0	-0,1
Reino Unido	2,2	2,2	0,0	0,0
Emergentes	**4,3**	**4,7**	**-0,2**	**-0,2**
Brasil	-3,5	0,0	-2,5	-2,3
México	2,6	2,9	-0,2	-0,2
India	7,5	7,5	0,0	0,0
China	6,3	6,0	0,0	0,0

Fuente: *Elaboración propia a partir de FMI.*

superiores al 2%, otros indicadores de precios que sirven de referencia para la Fed se mantienen por debajo del objetivo. Es el caso del PCE subyacente, que se mantiene estable en el entorno del 1,3%.

En la medida que las presiones inflacionistas tarden en aparecer, cabe esperar que la Reserva Federal marque una senda de subidas muy moderada.

Los anteriores son los tres riesgos que aprecia el FMI y que han impulsado la revisión a la baja de sus previsiones de crecimiento para 2016 y 2017.

Si bien entre las economías desarrolladas la revisión a la baja se concentraba en EEUU (para el área euro se prevé una décima más de crecimiento en 2016, con España a la cabeza), los más perjudicados son las economías emergentes. El país más perjudicado en este aspecto es Brasil, para quien el FMI espera una contracción del 3,5% del PIB en 2016 (2,5 puntos porcentuales por debajo de lo reflejado en la publicación del pasado octubre).

Brasil es uno de los países con más vulnerabilidades a corregir. Su exposición a China vía flujos comerciales, así como su papel de exportador de materias primas, le deja en primera plana ante los riesgos globales. Asimismo, la vulnerabilidad de su economía interna al no disponer de un gobierno estable que aplique las reformas necesarias perjudica su crecimiento en el corto plazo.

Mercados financieros

A pesar de estos riesgos a la baja que parece estar descontando el mercado y que explicaría las cesiones en los mercados de renta variable de las primeras semanas del año, nuestra visión macroeconómica global no ha cambiado desde los últimos meses.

En consecuencia, mantenemos una sobreponderación de la renta variable concentrada en los mercados europeo y nipón ante la expectativa de mayores estímulos monetarios. Asimismo mantenemos la sobreponderación en categorías de riesgo, como es la renta fija emergente en divisa local o la renta fija *high yield*.

ASSET ALLOCATION RECOMENDADO (%)

Categoría	29-feb-16	31-ene-16	BMK	AFI vs BMK
Liquidez	5	5	5	0
Monetarios USD	8	6	0	8
Monetarios GBP	0	0	0	0
Mdo. Monetario	**13**	**11**	**5**	**8**
DP Corto EUR	2	4	30	-28
DP Largo EUR	7	9	15	-8
DP USD	0	0	0	0
RF Investment Grade	2	0	10	-8
RF High Yield	15	15	5	10
RF Emergente	7	7	0	7
RF Convertible	7	7	0	7
Renta fija	**40**	**42**	**60**	**-20**
RV EUR	29	29	12	17
RV EEUU	0	0	12	-12
RV Japón	10	10	3	7
RV Emergente	1	1	3	-2
RV EM Asia	0	0	1	-1
RV EM Latam	0	0	1	-1
RV EM Europa	1	1	1	0
Renta variable	**40**	**40**	**30**	**10**
Ret. Abs. Conservador	4	4	5	-1
Gestión Alternativa	0	0	0	0
Materias Primas	3	3	0	3
Gestión alternativa	7	7	5	2

Fuente: *Afi*.

La divergencia entre políticas monetarias entre el BCE y la Fed podría permitir una ampliación adicional de los diferenciales de tipos en el corto plazo entre ambas regiones. Asimismo, en tanto en cuanto un mayor crecimiento del área euro guiaría al alza las expectativas de inflación, llevaría a los tipos de interés progresivamente al alza. En este sentido, incrementamos la exposición en activos monetarios denominados en dólares en detrimento de la deuda pública euro a largo plazo.

Por último, reducimos el peso en cartera de la deuda pública denominada en euros a corto plazo por un incremento de renta fija privada euro con grado de inversión, también a corto plazo. A pesar de que la rentabilidad de este activo no es demasiado elevada, es mayor a la que ofrece la deuda pública, con un incremento de riesgo no muy elevado ::

Riesgos financieros sistémicos

En China, a diferencia de los países periféricos de la UME, el problema no está en la deuda pública sino en la de las empresas.

El arranque del año ha sido una repetición de lo observado entre los meses de agosto y septiembre. La evolución de ciertas variables financieras chinas (su bolsa y el tipo de cambio) son interpretadas como señales de que la situación económica es peor de lo que nos dicen los indicadores económicos, sin entrar a valorar la veracidad de los mismos.

La caída de las reservas del banco central es otra evidencia de la salida de capitales, en definitiva, de que la economía china está en una tendencia bajista. Esto es obvio, pero no lo es apostar a que estamos a las puertas de un aterrizaje brusco. La caída de la bolsa debe ser interpretada con cautela, sobre todo si tenemos en cuenta la intensa revalorización previa, la escasa representatividad del PIB y la mayor presencia de inversores domésticos no profesionales. Más atención se debe prestar a la depreciación del yuan. Pero cuando se observa la apreciación acumulada desde 2008 se entiende la necesidad de compensar parte de la pérdida de competitividad sufrida por aquella economía (compartida en este tiempo solo por Suiza). Que tras una apreciación del 30% una moneda se deprecie un 6% no parece ser una alarma temprana de una recesión. Y que el banco central esté empezando a reducir su nivel de reservas también es representativo de un mayor equilibrio en las balanzas por cuenta corriente a nivel mundial. No era sostenible, ni recomendable, un crecimiento «infinito» de las reservas. Se deba valorar positivamente el punto de inflexión en su evolución. En conclusión, creo que ni la caída de la bolsa, ni la depreciación del yuan ni la caída de reservas son señales que avalen esta especie de pánico que ha entrado en los mercados. Todo ello, sin menoscabo de reconocer que existen factores de riesgo, pero en otros frentes, de los que tal vez se ha hablado menos.

Me refiero al endeudamiento privado, que equivale a un 200% del PIB. En China, a diferencia de los países periféricos de la UME, el problema no está en la deuda pública (40% del PIB) sino en la de las empresas. El temor es que una intensificación de la desaceleración de la actividad económica (especialmente en algunos sectores) derive en impagos de la deuda empresarial. Estaríamos así ante la activación de una crisis financiera que terminará por impactar sobre la economía. Y esto

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

nos recuerda a la crisis *subprime* de EEUU 2007-2008, si bien con varios elementos diferenciales muy relevantes. El primero, que en caso de producirse el impago, las autoridades económicas chinas tiene margen de actuación para compensarlo (bien vía reservas, bien vía política fiscal). El segundo, que no tendría el impacto global (o no el que vimos tras Lehman). La deuda emitida por Lehman estaba en manos de inversores de todo el mundo, que a su vez impagaron, produciéndose un «efecto mariposa» demoledor. En este caso, la deuda de las empresas chinas está en manos de inversores chinos (en gran medida a través de productos de ahorro como los *Wealth Management Products* - WMP). Ahora bien, aun existiendo estos dos factores mitigantes, es obvio que una cadena de impagos empresariales en China generaría una crisis financiera que activaría una crisis económica. Factor de riesgo sistémico, potencial cisne negro ::

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 J. Vives, Presidente de Domotys

«Realizar un diagnóstico previo y no tener prisa son claves para internacionalizarse»

Carlos J. Vives es presidente de Domotys desde junio de 2014 y director gerente de Afei Sistemas y Automatización, empresa de la que es socio fundador. Vives es un experto internacional de AENOR en comités de normalización de IEC (Comisión Electrotécnica Internacional) y CENELEC (Comité Europeo de Normalización Electrotécnica). Además, es coautor del libro «Smart City: Hacia la gestión inteligente».

Carlos J. Vives
Presidente de Domotys

Ana Domínguez

Domotys es una asociación - clúster empresarial destinado a promover y fomentar la innovación en los ámbitos de la Domótica, la Inmótica[1] y las Ciudades Inteligentes (*Smart Cities*). Aglutina a más de un centenar de empresas y organizaciones, tanto fabricantes de productos y servicios como desarrolladores de *software*, empresas de ingeniería y consultoría, centros tecnológicos, etc. Una de las áreas en la que Domotys es más activa es la de impulso a la internacionalización de las empresas del sector.

¿Cómo se posicionan, en el ámbito internacional, las empresas españolas de domótica, inmótica y aquellas que desarrollan proyectos vinculados a las *Smart Cities*? ¿Cómo considera que ha evolucionado su capacidad competitiva en el exterior?

El sector español de la domótica, inmótica y las *Smart Cities* no ha sido muy activo internacionalmente, centrándose principalmente en ofrecer soluciones para el mercado local y especialmente durante la época del crecimiento del sector inmobiliario. La diferencia competitiva, frente a las soluciones presentadas por las grandes multinacionales, era, aparte del coste, el servicio y la proximidad.

La crisis en la construcción y la obra pública ha impulsado en los últimos años la

internacionalización de muchas empresas del sector. En este sentido, considero que es posible competir contra las multinacionales de origen tanto estadounidense como europeo, gracias a la mayor flexibilidad de las compañías españolas y al fomento de soluciones integrales combinando el esfuerzo de varias empresas al mismo tiempo.

¿Cuál es el perfil predominante en las empresas de domótica e inmótica de nuestro país que cuentan con actividad internacional?

En general podríamos hablar de pequeñas y medianas empresas con larga trayectoria y una decidida apuesta por la I+D+i. Su nivel de internacionalización varía según la tipología del cliente: si desarrollan proyectos para el sector público o el privado. Además, las empresas de domótica e inmótica también se definen por los protocolos de comunicación que utilizan y que determinan el mercado (LonWorks[2] en Estados Unidos, KNX en Europa).

¿Qué importancia tiene la cooperación empresarial para el desarrollo de proyectos en el exterior?

Al apostar por la cooperación empresarial se incrementan nuestras capacidades y nuestra posición de fortaleza en el mercado, sin necesidad de realizar desembolsos imposibles. Además, se gana en flexibilidad puesto que facilita a las pymes afrontar con garantías de éxito los retos competitivos que plantean los nuevos mercados.

En Domotys somos expertos precisamente en ayudar a las empresas a generar oportunidades de negocio facilitando lo máximo posible la colaboración entre ellas, a través de las herramientas y servicios que ponemos a su disposición. Así, por ejemplo, contamos con una extensa red de delegados en más de 50 mercados que ofrecen a nuestras empresas excelentes oportunidades de negocio. También coordinamos los denominados grupos de internacionalización, en los que varias empresas comparten un experto en el ámbito de la internacionalización para obtener soporte y reforzar los recursos ya existentes en su organización. Promovemos además la participación de nuestros socios en diferentes proyectos europeos basados en la promoción e implementación de tecnologías innovadoras.

Asimismo, durante el año organizamos diferentes actividades según las temáticas que detectamos que puedan ser de interés para nuestros asociados. En este sentido hemos puesto en marcha la Comisión sobre *Smart Cities*, un espacio en el que los distintos segmentos de la cadena de valor de las *Smart Cities* puedan compartir conocimiento, necesidades y problemáticas, así como detectar oportunidades de negocio y de colaboración entre ellas.

¿Qué mercados internacionales son considerados prioritarios por las empresas españolas del sector? ¿Cuáles ofrecen mejores expectativas para la expansión del negocio internacional de dichas empresas?

Como avanzaba anteriormente, la paralización del sector de la construcción residencial ha empujado a muchas empresas del sector hacia nuevos mercados, entre los que destacaría Sudamérica, Centroamérica y Europa.

¿Cuáles son las principales trabas que las empresas socias de Domotys encuentran en la implementación de sus estrategias de internacionalización?

Muchas compañías no cuentan con una estructura interna suficientemente sólida o grande que les permita crear equipos propios para el estudio de todos los aspectos que entran en juego a la hora de planear y ejecutar un proceso de internacionalización. Es ahí donde resulta vital el papel de organizaciones como Domotys.

Por otro lado, debido a la diversidad de agentes públicos que operan en la promoción de la internacionalización, los instrumentos y programas de apoyo no siempre son percibidos con claridad por las pequeñas y medianas empresas, y en ocasiones se encuentran desorientadas a la hora de hacer efectiva su intención de internacionalizarse. Por ello es necesaria una simplificación administrativa que permita un acceso más fácil y ágil a los programas de apoyo.

¿Qué iniciativas lleva a cabo Domotys para promover la presencia internacional de sus asociadas?

En Domotys contamos con un gran abanico de servicios diseñados para cubrir todas aquellas necesidades que puedan surgir a cualquier empresa que quiera abrirse camino en el exterior, y que van desde la búsqueda de distribuidores hasta un servicio de agencia de comunicación.

Coordinamos las participaciones agrupadas en las ferias más importantes del sector y organizamos misiones empresariales a diferentes países. Contamos con una red de delegados comerciales que desde hace más de 20 años lleva operando en más de 50 mercados exteriores. Disponemos de un departamento de tramitación de ayudas, que presta asesoramiento y realiza las gestiones pertinentes; así como de un departamento de formación que ponemos a disposición de los asociados para mejorar la competencia profesional de su equipo humano.

Además, para facilitar a las empresas su salto al mercado internacional, organizamos para las pymes una serie de jornadas orientadas a mostrar las diferentes opciones para comercializar sus productos y servicios en el extranjero según su sector de actividad.

La internacionalización y la innovación son claves para Domotys, ¿en qué tipo de proyectos internacionales que promuevan la innovación están participando las empresas asociadas?

Domotys volvió en 2015 a ser reconocido con la certificación Bronce de la Iniciativa Europea de Excelencia de Clústeres (ECEI). Dos años antes comenzó su participación en el proyecto europeo WIDER, cuyo objetivo es mejorar la calidad de vida de la tercera edad de manera sostenible en toda la cuenca mediterránea. Gracias a este proyecto de I+D financiado por la Comisión Europea, seis pymes españolas pudieron hacer pruebas, demostraciones y prototipos durante seis meses para acceder al nicho de mercado que representa la eco-vivienda inteligente para personas mayores y acercarse a la fase de comercialización.

Además, con el objetivo de que las pymes conozcan los requisitos para obtener recursos financieros de la Unión Europea, Domotys organiza también encuentros orientados a que las pequeñas y medianas empresas conozcan las nuevas herramientas de financiación a nivel europeo, centrándose principalmente en los nuevos programas Horizonte 2020 e Instrumento Pyme. En estas jornadas se introducen las diferentes herramientas de financiación y subvenciones abiertas, la compatibilidad de la financiación de los proyectos con fondos nacionales y regionales, de forma directa o indirecta, y cómo elaborar una plantilla de presupuesto real para solicitar la ayuda y mantener una buena gestión del proyecto.

¿Qué tipo de acciones de apoyo público estima que son más eficaces para apoyar e impulsar la internacionalización de las pequeñas y medianas empresas del sector?

Existen multitud de programas públicos de apoyo y estímulo a la internacionalización, que podríamos englobar entre actividades de promoción comercial, de asesoramiento, de formación y de acceso a financiación.

De todos ellos destacaría especialmente la eficacia de esa última tipología. El apoyo financiero

consiste tanto en mecanismos e instrumentos financieros como en la obtención de recursos para financiar las operaciones internacionales (créditos oficiales a la exportación, seguros de crédito a la exportación, apoyo a la inversión exterior y otras ayudas financieras específicas).

Siguiendo la línea estratégica marcada por su junta directiva, Domotys mantiene una estrecha relación con representantes de las diferentes Administraciones y sus organismos de promoción comercial y tecnológica –en especial con ICEX y ACCIÓ- para ofrecer a sus asociados las máximas facilidades y colaboración. La Administración quiere identificar interlocutores válidos y por ello está potenciando los clústeres y las AEI (Asociación de Empresas Innovadoras) como Domotys.

¿Cuáles son los principales retos que afronta el sector de la Domótica, Inmótica y *Smart Cities* en el ámbito internacional?

Creo que resulta preciso realizar un creciente esfuerzo por parte de todos los agentes del sector para la promoción de la actividad, dándola a conocer para tratar de superar el desconocimiento que sobre ella aún existe.

Asimismo, creo que es necesario que los instaladores, constructores, proyectistas, arquitectos y diseñadores adquieran una rápida familiarización sobre las posibilidades de los nuevos dispositivos y su máximo conocimiento, que les proporcione la capacidad suficiente para incorporarlos a sus productos y servicios.

Y tampoco podemos olvidar el papel de la Administración, que resulta vital para impulsar el sector y dinamizar el mercado, pero que ha de conocer más en profundidad el conocimiento de las pymes que desarrollan tecnología.

¿Qué sugeriría a aquellas pymes españolas que pretenden emprender un proceso de internacionalización?

Realizar un diagnóstico previo de la empresa, no tener prisa y conocer las dificultades y barreras que se encontrarán en el país donde se pretende hacer negocios son algunas de las claves para las pymes que quieran salir al exterior. En ese trabajo es vital la labor de asociaciones como Domotys, que acompañan a las empresas en su proceso de internacionalización.

También les recomendaría prestar especial atención hacia áreas de mercado con gran potencial, como la construcción sostenible o la eficiencia energética. El sector del envejecimiento activo es también un mercado de futuro, en el que grandes multinacionales ya están dedicando sus recursos de I+D+i, puesto que la población mundial, sobre todo en países desarrollados, tendrá una expectativa de vida cada vez más larga.

Por otro lado, también en relación con posibles oportunidades, las TIC así como el vehículo eléctrico (baterías, autoconsumo, etc.) pueden suponer un cambio de mentalidad en cuanto a las infraestructuras, puesto que cada vez se utilizarán más dispositivos que usan la corriente continua, así como elementos que producen y almacenan corriente continua ::

[1] La inmótica se refiere al conjunto de tecnologías destinadas al control y la automatización integral de edificios, procurando la eficiencia energética, confort y seguridad.

[2] Ambos, LonWorks y KNX, son protocolos sobre soluciones para sistemas en el ámbito de la inmótica

Campeando por el mercado de trabajo

Las empresas españolas están haciendo un recurso muy elevado a los Expedientes de Regulación de Empleo en las últimas semanas.

No es posible pretender reducir el paro ni aumentar el empleo dándose un paseo por el campo laboral a ver qué liebre levantamos contando con la esperanza de abatirla.

Puede que haya quien piense que hay tanto paro en España que cualquier política, o cualquier cosa que se haga, contribuiría a reducirlo. Nada más lejos de la sensatez y prudencia con la que deben hacerse este tipo de promesas. Tan malo, además, es hacer malas políticas como no hacer ninguna o, incluso como deshacer las que puedan haberse hecho en el pasado.

No tenemos datos definitivos ni exhaustivos, pero la evidencia disponible, comentada por diversos medios de comunicación, indica que las empresas españolas están haciendo un recurso muy elevado a los Expedientes de Regulación de Empleo en las últimas semanas. La interpretación que aportan estos mismos medios es que ello se debe al temor de los empleadores de que se reviertan las reformas laborales adoptadas durante la crisis.

De ser correcta esta interpretación, convendría hacerse varias preguntas. La primera que se me ocurre es ¿por qué las empresas, si confiasen en una recuperación sólida, se iban a precipitar a desprenderse de trabajadores que necesitarán para abastecer la demanda de bienes y servicios que representa dicha recuperación? La respuesta a esta pregunta puede ser múltiple.

Por un lado que, en realidad, no confían en una recuperación sólida y prefieren ajustar ahora sus plantillas antes de que dichos ajustes se vuelvan más costosos si efectivamente se revierten las reformas laborales que los han abaratado.

Esta respuesta, de cumplirse el escenario en el que se basa, sería más que racional y ponderaría los beneficios que puedan aportar a la empresa lo que quede de recuperación contra los costes aumentados de un ajuste de plantilla post «contrarreforma». Pero ello anticiparía, incluso de manera auto-cumplida, el fin de la recuperación.

Otra posible respuesta es que, aun siendo la recuperación sólida, la mera eventualidad de tener que incurrir en ajustes de plantilla más onerosos en coste monetario y complejidad administrativa llevaría a los empleadores a despreciar los beneficios de la recu-

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

peración ante el temor a tener que afrontar dichos costes si algo saliese mal en la empresa.

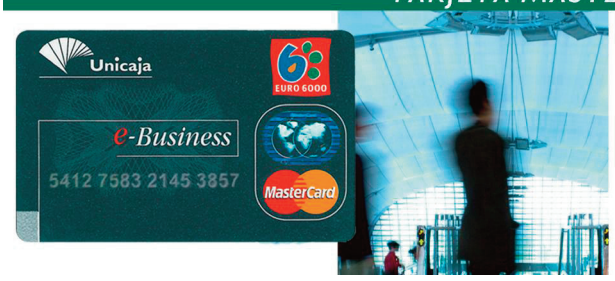
Esta respuesta, en mi opinión, es menos racional que la anterior, al ser más conservadora, pero la reacción de los empleadores que ilustra tendría un efecto todavía peor: podría traer una recesión sin necesidad de anticipar la que no se produciría. Esto ya es más notable y refleja los riesgos de pasearse por el campo laboral a ver qué liebre salta.

Si esta fuese la razón de la efervescencia de los ERE que empezamos a observar, estaríamos logrando algo bien sencillo por otra parte: que las meras expectativas induzcan comportamientos tendentes a neutralizar lo que más tememos que suceda en el caso de cumplirse aquéllas.

La reversión de políticas y reformas adoptadas en el pasado, salvo en el caso de que se demuestren manifiestamente equivocadas y contraproducentes, puede ser muy costosa para mucha gente. No debe hacerse sin una evaluación concienzuda y desapasionada. De lo contrario incurriríamos en un pecado político muy común, desgraciadamente: «adanismo».

Dice la leyenda histórica que Rodrigo Díaz de Vivar, un libertario español de primera hora, ganaba batallas después de muerto. A lo mejor, ahora vamos a volver a hacer historia, pero esta vez perdiendo batallas antes de nacer (a la responsabilidad política, se entiende). Esta visto que lo nuestro son los extremos y la escatología, del griego *eschatos*, (googleen) ::

TARJETA MASTERCARD e-BUSINESS



PARA EMPRESAS Y PROFESIONALES, ALTA EFICACIA Y TOTAL FLEXIBILIDAD

CON LA TARJETA e-BUSINESS DE UNICAJA CONTINÚAN LAS VENTAJAS

UNA EFICAZ HERRAMIENTA DE GESTIÓN ONLINE

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

Unicaja

Cálculo de provisiones: proyecto de Circular del BdE

El Proyecto de Circular sobre riesgo de crédito publicado recientemente por Banco de España, en consulta hasta el 19 de febrero, tiene como objetivo principal dar una nueva redacción al Anejo IX de la CBE 4/2004 sobre el cálculo de provisiones en función del riesgo de crédito para adaptarlo a las normas internacionales de contabilidad que traerá consigo la NIIF 9. Por ello, es de esperar una futura modificación de este Anejo para incorporar los criterios de cobertura al modelo de pérdida esperada en el último trimestre de este año.

Carlos Díez

Bajo el modelo contable actual, las entidades financieras realizan el cálculo de las coberturas o provisiones mediante la pérdida incurrida, es decir, llevan a cabo las dotaciones cuando ocurre un evento o indicio de deterioro, como puede ser la existencia de saldos morosos (90 días, habitualmente) o la entrada en situación de insolvencia del deudor (concurso de acreedores).

La normativa contable internacional (NIIF) tiene como objetivo en este ámbito que la empresa realice las dotaciones de forma anticipada para cubrirse de las potenciales pérdidas por impago que puedan aflorar en la cartera de deudores durante el año. De este modo trata de paliar el retraso y la insuficiencia en las dotaciones puesta de manifiesto en la crisis mediante el cálculo de una pérdida esperada.

Las pérdidas esperadas son una estimación de la probabilidad ponderada de las pérdidas crediticias a lo largo de la vida del instrumento financiero, esto es, la diferencia entre los flujos de efectivo que los clientes deben a la empresa y los flujos de efectivo que la empresa espera recibir. La estimación de la pérdida esperada se realiza de la siguiente manera:

$$PE = PD \times EAD \times LGD$$

[Ingram Publishing]/Thinkstock.

donde,

PD: Probabilidad de impago (*Probability of Default*)

EAD: Exposición al impago (*Exposure at Default*)

LGD: Severidad, pérdida en caso de impago (*Loss Given Default*)

La entrada en vigor de la nueva Circular del Banco de España será formalmente el 30 de junio de 2016, pero con carácter retroactivo, lo que implica que las entidades deberán calcular las provisiones con la nueva normativa en cuanto se publique la Ley definitiva que se entiende deberá

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.

ser antes de junio y trata de significar un acercamiento, pero no de una adaptación total, a los cambios que traerá consigo la NIIF 9, la cual se espera entre en vigor a partir del 1 de enero de 2018.

Clasificación de las operaciones en función del riesgo de crédito

En este anejo, las principales novedades del proyecto en cuanto a la clasificación de las operaciones, son:

1. la desaparición de la categoría de sub estándar;

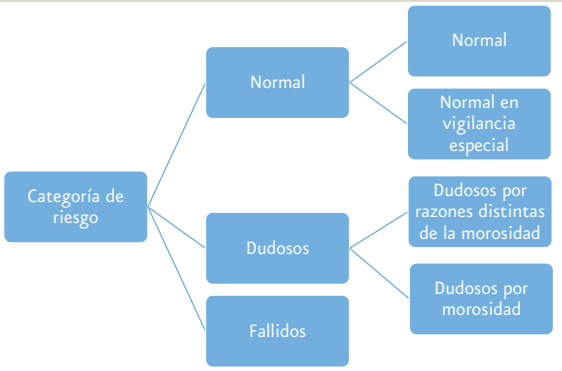
2. la inclusión de una nueva subcategoría de riesgos en vigilancia especial dentro de los riesgos normales, que incluye las operaciones que presentan debilidades en su solvencia pero sin plantear dudas sobre su reembolso total, entre otras, las operaciones reestructuradas o refinanciadas.

Las operaciones clasificadas como de riesgo normal son todas aquellas que no cumplen los requisitos para ser clasificadas en cualquiera de las otras categorías.

Las operaciones categorizadas como normales en vigilancia especial comprenden todas aquellas operaciones que sin ser dudosas o fallidas pueden comprometer pérdidas superiores a las operaciones clasificadas como normales debido a que el titular puede presentar un alto nivel de endeudamiento, caídas en la cifra de negocios, estrechamiento de márgenes, tienen importes vencidos con más de 30 días de antigüedad, son operaciones incluidas en un acuerdo especial de sostenibilidad de la deuda o se encuentran declarados en concurso de acreedores para los que no se haya iniciado la fase de liquidación y la situación patrimonial y financiera de la empresa mejore significativamente. Estas operaciones pueden ser reclasificadas a operaciones de riesgos dudosos si siendo operaciones de refinanciación, refinanciadas o reestructuradas:

• Se sustentan en un plan de pagos inadecuado.

CLASIFICACIÓN DE LAS OPERACIONES



Fuente: *Afi*.

• Incluyen cláusulas contractuales que dilaten el reembolso (periodos de carencia).

• Son operaciones de refinanciación o reestructuradas sobre una operación refinanciada o reestructurada con anterioridad.

• Presentan importes dados de baja del balance por estimarse irrecuperables superiores a los porcentajes de cobertura establecidos en las soluciones prácticas que se detallan más adelante.

El siguiente nivel de riesgo corresponde con los dudosos por razones distintas de la morosidad que incluyen operaciones donde, sin tener importes vencidos de principal, presentan dudas razonables sobre su reembolso de principal e intereses.

Salvo que persistan razones para ser consideradas como dudosas estas podrán ser reclasificadas a riesgo normal en vigilancia especial siempre que siendo operaciones de refinanciación, refinanciadas o reestructuradas:

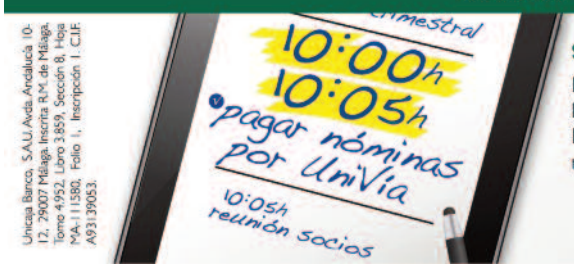
• Haya transcurrido un periodo de un año desde la fecha de refinanciación o reestructuración que provocase su entrada en dudosa

• El titular haya cumplido con los pagos regulares de principal e intereses reduciendo el principal renegociado en más de un 10%

• El titular no tenga ninguna otra operación con operaciones vencidas superiores a 90 días.

• Se producen mejoras en los márgenes de explotación, incrementos significativos de los ratios

SERVICIO NÓMINAS EMPRESAS



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.

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

de servicio de la deuda, reducción de la volatilidad en el entorno económico, evoluciones favorables de las condiciones de mercado en el que participa, etc.

Las operaciones clasificadas como de riesgo dudoso por razón de morosidad son todas las que, con independencia del titular y garantía, tienen algún importe vencido con más de 90 días de antigüedad, salvo que ya esté clasificado como fallido. En la categoría de fallido se incluyen todos los instrumentos para los que se considera remota su recuperación debido a un deterioro notorio.

Estimación de las coberturas

En cuanto al cálculo de las provisiones, se establece que las provisiones genéricas de riesgos normales se estimarán colectivamente. Por su parte, las provisiones específicas de los riesgos dudosos, podrán estimarse individualizada o colectivamente.

Las entidades deberán desarrollar sus propias metodologías para la estimación individualizada de las coberturas específicas, recurriendo a las soluciones prácticas si para un determinado segmento no se tienen las suficientes operaciones como para considerarse un grupo homogéneo y, por tanto, no puedan desarrollar metodologías internas para los mismos. En cualquier caso, las entidades deberán elaborar planes para restablecer el uso de sus estimaciones individualizadas.

Para la estimación de las coberturas de los riesgos normales, podrán optar por metodologías propias o bien por las soluciones prácticas facilitadas por el Banco de España.

Entre los criterios para identificar operaciones cuyas coberturas se estimarán de manera individualizada destacan:

• Operaciones morosas significativas (importe bruto superior a 3 millones de euros o al 5% de los recursos propios de la entidad).

• Operaciones no morosas clasificadas como dudosas en base a un análisis que no se sustenta exclusivamente en factores automáticos. Los factores automáticos de clasificación son:

- Operaciones que dejan de tener importes vencidos con antigüedad superior a 90 días pero no se clasifican como riesgo normal por tener otras operaciones clasificadas como dudosas por razones de morosidad.

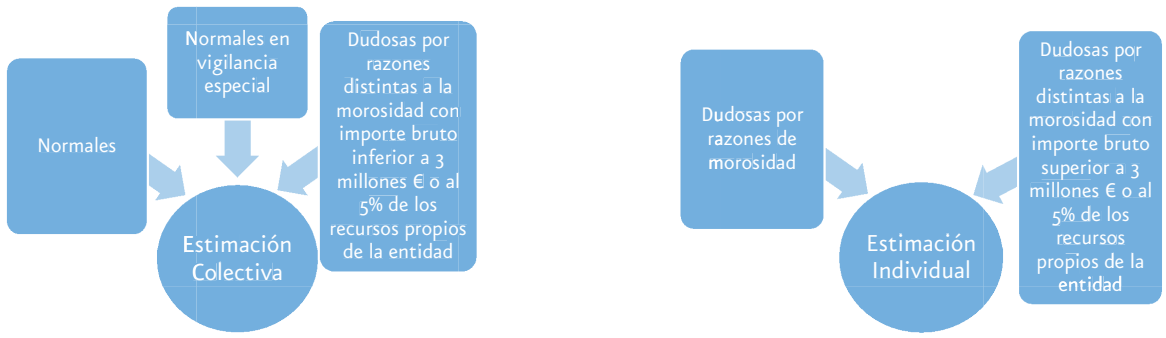
- Operaciones de refinanciación, refinanciadas o reestructuradas que no cumplen los requisitos para reclasificarse como normales en vigilancia especial.

• Operaciones dudosas con titulares para los que la experiencia de pérdidas es limitada.

• Operaciones dudosas que no formen parte de un grupo homogéneo de riesgo.

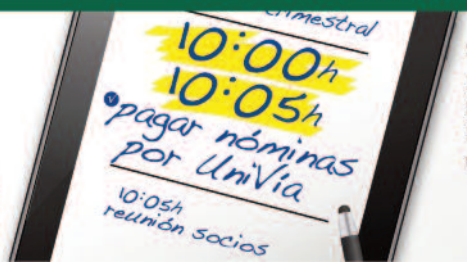
Como se apuntaba anteriormente, en la estimación de las coberturas genéricas para riesgos

ESTIMACIÓN DE PROVISIONES EN FUNCIÓN DE LA CLASIFICACIÓN POR RIESGO



Fuente: *Afi*.

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.

COBERTURA* PARA OPERACIONES CLASIFICADAS COMO RIESGOS NORMALES O RIESGOS NORMALES EN VIGILANCIA ESPECIAL (%)

Cobertura importe no cubierto con garantías eficaces	Riesgos normales	Riesgos normales en vigilancia especial
Sociedades no financieras y empresarios individuales		
Financiación especializada		
Para la financiación a la construcción y promoción inmobiliaria incluyendo suelo	1,7	16,3
Para la financiación a la construcción de obra civil	1,7	19,0
Resto de financiación especializada	0,4	2,6
Finalidades distintas de la financiación especializada		
Grandes empresas (a)	0,2	2,3
Pymes	1,0	7,7
Empresarios individuales	1,2	10,1
Hogares (excluidos empresarios individuales)		
Adquisición de vivienda	**0,4**	**3,7**
Para la adquisición de vivienda habitual (importe inferior o igual al 80% del valor de la garantía) (b)	0,4	3,7
Para la adquisición de vivienda habitual (importe superior al 80% del valor de la garantía) (b)	0,4	3,7
Para la adquisición de vivienda distinta de la habitual (c)	0,4	3,7
Crédito al consumo	**2,4**	**18,6**
del cual: deudas por tarjetas de crédito	1,4	10,5
Otros fines	**2,4**	**18,6**

* Sobre el importe no cubierto con garantías eficaces.

(a) Con carácter general, para las operaciones con administraciones públicas y sociedades financieras se aplicarán los porcentajes correspondientes a grandes empresas. Cuando se trate de operaciones de financiación especializada, se aplicarán los porcentajes que correspondan según su finalidad.
(b) Viviendas habituales son las viviendas terminadas con cédula de habitabilidad u ocupación en vigor, expedida por la autoridad administrativa correspondiente, donde el titular vive habitualmente y tiene los vínculos personales más fuertes.
(c) Viviendas distintas de la vivienda habitual son las viviendas terminadas con la correspondiente cédula de habitabilidad u ocupación en vigor, pero que no están cualificadas para su consideración en la letra anterior. Entre estas viviendas, se incluyen las segundas residencias y las viviendas adquiridas para su alquiler a terceros.

Fuente: *BdE Anejo IX Análisis y Cobertura del Riesgo de Crédito.*

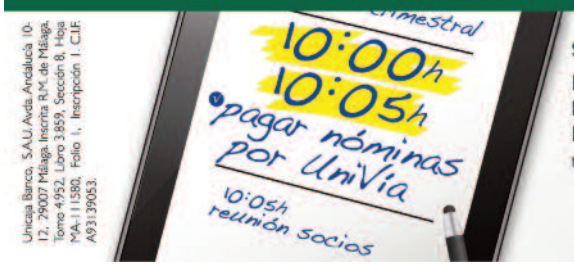
COBERTURA* PARA OPERACIONES CLASIFICADAS COMO RIESGO DUDOSO POR RAZÓN DE LA MOROSIDAD (%)

Cobertura importe no cubierto con garantías eficaces	Riesgos dudosos por razón de la morosidad						
	90d < X < 6m	6m < X < 9m	9m < X < 12m	12m < X < 15m	15m < X < 18m	18m < X < 21m	21m < X
Sociedades no financieras y empresarios individuales							
Financiación especializada							
Para la financiación a la construcción y promoción inmobiliaria incluyendo suelo	40	55	70	80	85	95	100
Para la financiación a la construcción de obra civil	45	60	70	80	85	95	100
Resto de financiación especializada	20	30	30	55	80	85	100
Finalidades distintas de la financiación especializada							
Grandes empresas (a)	30	70	80	90	95	100	100
Pymes	40	55	65	75	80	90	100
Empresarios individuales	25	40	55	70	80	90	100
Hogares (excluidos empresarios individuales)							
Adquisición de vivienda	**20**	**30**	**40**	**55**	**65**	**80**	**100**
Para la adquisición de vivienda habitual (importe inferior o igual al 80% del valor de la garantía) (b)	20	30	40	55	65	80	100
Para la adquisición de vivienda habitual (importe superior al 80% del valor de la garantía) (b)	20	30	40	55	65	80	100
Para la adquisición de vivienda distinta de la habitual (c)	20	30	40	55	65	80	100
Crédito al consumo	**60**	**70**	**85**	**90**	**95**	**100**	**100**
del cual: deudas por tarjetas de crédito	60	70	85	90	95	100	100
Crédito al consumo	**60**	**70**	**85**	**90**	**95**	**100**	**100**

* Sobre el importe no cubierto con garantías eficaces.
(a) Con carácter general, para las operaciones con administraciones públicas y sociedades financieras se aplicarán los porcentajes correspondientes a grandes empresas. Cuando se trate de operaciones de financiación especializada, se aplicarán los porcentajes que correspondan según su finalidad.
(b) Viviendas habituales son las viviendas terminadas con cédula de habitabilidad u ocupación en vigor, expedida por la autoridad administrativa correspondiente, donde el titular vive habitualmente y tiene los vínculos personales más fuertes.
(c) Viviendas distintas de la vivienda habitual son las viviendas terminadas con la correspondiente cédula de habitabilidad u ocupación en vigor, pero que no están cualificadas para su consideración en la letra anterior. Entre estas viviendas, se incluyen las segundas residencias y las viviendas adquiridas para su alquiler a terceros.

Fuente: *BdE Anejo IX Análisis y Cobertura del Riesgo de Crédito.*

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.

VALOR RECUPERABLE DE LAS GARANTÍAS REALES EFICACES			
Definición según el nuevo anejo	**% Recortes al valor actualizado de la garantía real**		**Definición según el Anejo IX Circular 4/2004**
	Nuevo anejo	Anejo actual	
Hipotecas inmobiliarias (primera hipoteca)			
Edificios y elementos de edificios terminados			
Viviendas	30	20	Vivienda terminada residencia habitual del prestatario
Oficinas, locales comerciales y naves polivalentes	50	30	Fincas rústicas en explotación, y oficinas, locales y naves polivalentes terminados
Resto [e.g. Neves no polivalentes, hoteles]	45	40	Viviendas terminadas (resto)
Suelo urbano y urbanizable ordenado			
Suelo urbano y urbanizable ordenado	60	50	Parcelas, solares y resto de activos inmobiliarios
Resto de bienes inmuebles [e.g. Promociones en curso, fincas rústicas]	50	50	Parcelas, solares y resto de activos inmobiliarios
Garantías pignoraticias instrumentos financieros			
Depósitos dinerarios	0	n.a.	
Otros instrumentos financieros con mercado activo	10	n.a.	
Otros instrumentos financieros sin mercado activo	20	n.a.	
Otras garantías reales			
Con mercado activo	10	n.a.	
Sin mercado activo	20	n.a.	

Fuente: *BdE Anejo IX Análisis y Cobertura del Riesgo de Crédito.*

normales se tendrá en cuenta el valor recuperable de las garantías eficaces, una vez aplicados los recortes de valoración que se exponen más adelante.

Se aplicarán mayores niveles de cobertura colectiva para los riesgos normales en vigilancia especial como consecuencia de su mayor riesgo.

En la estimación de las coberturas para riesgos dudosos por razones de morosidad la cobertura se regirá por los resultados desprendidos de los modelos internos o, en su ausencia, por los porcentajes establecidos en las soluciones prácticas del Banco de España en función del segmento de riesgo de crédito y el plazo de las operaciones vencidas:

En las estimaciones de coberturas de pérdidas por riesgo de crédito, el importe recuperable de las garantías reales se calculará aplicando un recorte sobre la valoración neta de garantías.

Las entidades que quieran utilizar metodologías internas para la estimación colectiva de coberturas deberán comparar durante un periodo de al menos 6 meses que los porcentajes de cobertura obtenidos por dichos modelos se asemejan a los publicados en las soluciones prácticas y deberá, en su caso, justificar adecuadamente las desviaciones significativas existentes entre ambas metodologías.

Las entidades que no hayan desarrollado metodologías internas para las estimaciones colectivas de las coberturas determinarán el valor recuperable de las garantías reales eficaces aplicando los recortes porcentuales sobre el valor de las garantías que figuran en la última tabla, y que, en media, son superiores a los actualmente vigentes ::

Aprobación del Documento Europeo Único de Contratación

La Comisión Europea ha aprobado el formulario normalizado del Documento Europeo Único de Contratación, que permitirá, en aras de la reducción de cargas burocráticas y la simplificación administrativa de la contratación, que los operadores económicos presenten una declaración sobre cumplimiento de criterios de selección y que no incurren en situaciones de exclusión de las licitaciones, en sustitución de la aportación de los certificados correspondientes.

María Serra

El pasado 6 de enero fue publicado en el Diario Oficial de la Unión Europea el Reglamento de Ejecución (UE) 2016/7, de la Comisión, de 5 de enero, por el que se establece el formulario normalizado del Documento Europeo Único de Contratación (en adelante DEUC), en cumplimiento de lo establecido en el apartado 2 del artículo 59 de la Directiva 2014/24, del Parlamento Europeo y del Consejo sobre contratación pública, que creó este documento y autorizó a la Comisión Europea para aprobar un modelo estandarizado.

La finalidad del DEUC es reducir las cargas administrativas de poderes adjudicadores y operadores económicos en la tramitación de los procesos de contratación, así como contribuir a una mayor simplificación de los procedimientos mediante la sustitución de las diversas declaraciones nacionales de los interesados por un formulario normalizado a nivel europeo, disponible en las diversas lenguas oficiales.

El DEUC se configura como una declaración formal que aportan los licitadores u operadores económicos en el momento de la presentación de las ofertas, en sustitución de los certificados expedidos por las autoridades públicas o por terceros, y por el que se confirme que el operador económico en cuestión cumple las condiciones siguientes:

a) Que no se encuentra en ninguna de las situaciones de exclusión o posible exclusión previstas en la normativa de contratos.

b) Que cumple los criterios de selección pertinentes, así como, en su caso, las normas y criterios objetivos que se hayan establecido con el fin de limitar el número de candidatos cualificados a los se invite a participar.

Aunque el DEUC se presentará exclusivamente en formato electrónico, el Reglamento de Ejecución prevé sin embargo la coexistencia, hasta el 18 de abril de 2018, de la versión electrónica y en papel, para aquellos servicios de contratación que hayan aplazado el uso de medios de comunicación electrónicos hasta dicha fecha.

El nuevo documento europeo deberá utilizarse en los procedimientos de contratación abierto, restringido, negociado, diálogo competitivo y de asociación para la innovación, debiendo el licitador a cuyo favor se proponga la adjudicación, presentar a posteriori y antes de la adjudicación, los certificados actualizados y los documentos justificativos correspondientes. Se trata, por tanto, de

una regulación similar a la recogida en nuestra Ley de Contratos del Sector Público (Real Decreto Legislativo 3/2011), en su artículo 146, que permite la presentación inicial por los licitadores de una declaración indicado que cumple las condiciones establecidas legalmente para contratar (referidas a la personalidad jurídica y representación, solvencia económica, financiera o técnica y profesional y prohibiciones de contratar), sólo debiendo aportar la documentación justificativa el empresario a cuyo favor se realice la propuesta de adjudicación. La diferencia radica en que en nuestro país no existe un modelo normalizado armonizado.

En principio el DEUC debe utilizarse en los procedimientos indicados respecto a los contratos sujetos a regulación armonizada (contratos de concesión de obra pública, suministro y servicios que superen determinados importes de valor estimado), si bien los órganos de contratación podrán extender esta obligación al resto de contratos, incluidas las concesiones.

En caso de que los operadores económicos o licitadores incurran en declaraciones falsas de carácter grave al cumplimentar el DEUC o, en general, al facilitar la información de verificación o en caso de que oculten información o no puedan presentar los documentos justificativos, podrán ser excluidos del procedimiento de contratación o incluso ser objeto de enjuiciamiento con arreglo a la legislación nacional.

Si bien la Directiva 2014/24 sobre contratación pública aún no ha sido traspuesta a nuestro derecho interno y es previsible que falten muchos meses para ello, a partir del 18 de abril de 2016 (plazo tope para incorporarla a los derechos nacionales) no sólo puede ser invocada por los ciudadanos de la Unión, sino que las autoridades nacionales deben interpretar su normativa interna de conformidad con la normativa europea y no aplicar normas que la contradigan. Por otro lado, el Reglamento de ejecución si tiene eficacia directa, sin necesidad de trasposición, y resultará aplicable en todo el territorio de la Unión ::

Transición inquietante en China

Las autoridades han desmentido rotundamente que estén propiciando la depreciación adicional del yuan. Pero los analistas e inversores internacionales no acaban de convencerse.

Fue el pasado agosto cuando se desencadenaron las alarmas. La devaluación del yuan no solo fue una sorpresa, sino que contribuyó a alimentar las peores conjeturas sobre el devenir de la segunda mayor economía del mundo. También ese episodio se encuentra en el origen, o al menos en uno de ellos, de la profunda caída sufrida por los mercados de acciones durante el mes de enero en todo el mundo.

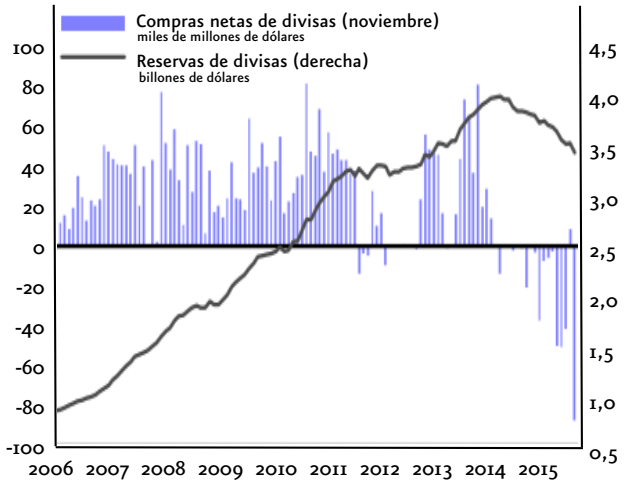
Vaivenes de las políticas cambiaria y financiera en aquel país. Credibilidad de la capacidad de las políticas cuestionadas. Y, ya sabemos que la distancia entre la desconfianza y la inestabilidad financiera es muy corta, especialmente cuando se trata de la generada por una economía de la envergadura comercial y financiera de la China.

Las autoridades han desmentido rotundamente que estén propiciando la depreciación adicional del yuan. Pero los analistas e inversores internacionales no acaban de convencerse. Lo que es más fácil asimilar, sin embargo, es el temor al potencial desestabilizador sobre el comercio y las finanzas internacionales que tendría una ronda de devaluaciones competitivas, una guerra cambiaria en toda regla, consecuente con los movimientos en el tipo de cambio del yuan.

No hay, creo yo, suficientes razones para suponer que las autoridades chinas no están intentando ordenar su sistema financiero y su política cambiaria. Pero insisto en que lo que proyecta desconfianza es la capacidad para conseguirlo: para compatibilizar esa puesta de largo que fue la inclusión de su moneda en los DEG (Derechos especiales de giro), la adopción de su carácter como moneda de reserva, y su conducción ordenada. La reducción de un cuantioso *stock* de reservas internacionales desde el pasado julio tampoco tranquiliza. Es probable que parte de esa caída en las reservas sea la consecuencia de intervenciones en los mercados de divisas en apoyo del yuan, pero también lo es que tenga que ver con la intensificación de la propensión de los chinos a comprar activos en el extranjero, denominados en otras monedas. El caso es que Bloomberg informaba a mediados de enero que en el conjunto del año los flujos de salida de capitales de China en el conjunto de 2015 habrían alcanzado el billón de dólares (1 «trillion» estadounidense). En

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

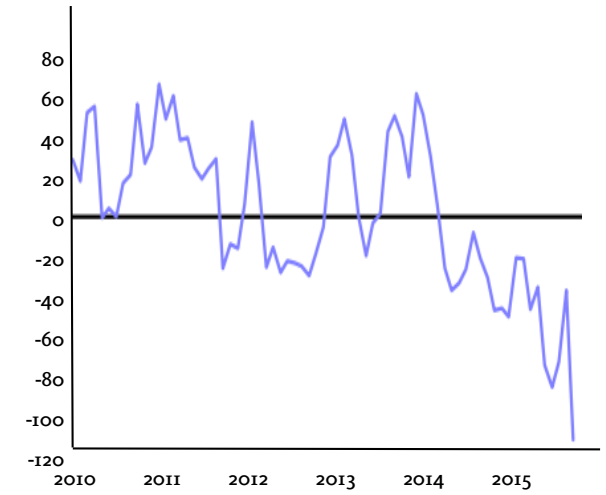
Reservas de divisas *vs.* compras netas de divisas por el banco central



Fuente: *Bloomberg*.

Flujos netos de capital

(miles de millones de dólares)



Fuente: *Bloomberg*.

esa misma cifra coincide Fitch, pero para el periodo entre mediados de 2014 y final de 2015. Con todo, se trataría de la primera caída de reservas desde 1992, y todavía serían 3,3 billones de dólares el valor de las reservas mantenidas por el banco central. Aunque si sigue el ritmo de los últimos meses no cabría descartar la introducción de controles de capital. Estos ahora ya no son contemplados como medidas extrañas: incluso son recomendados en determinadas situaciones por el propio FMI. De todas formas sería una inflexión en la senda liberalizadora y homologadora de esa economía.

Junto a esas inquietudes, fundamentalmente de naturaleza financiera, de China también llegan otras de naturaleza real asociadas a su crecimiento económico. Y me atrevería a decir que no tanto a la intensidad del mismo como a su composición, a la transformación que está teniendo lugar en la estructura sectorial de esa economía: desde una gran intensidad en la producción de manufacturas y su exportación masiva a una economía con mayor proporción de servicios orientados al consumo interno. No es fácil ese cambio y no cabe descartar que además de los episodios estrictamente originados en su sistema financiero veamos alguno derivado de esa complicada metamorfosis. No es la única transición que hoy inquieta en ese país ::