empresa global

nº 164 Julio-Agosto 2016 4 €

Israel
un referente tecnológico

Consecuencias del «Brexit» sobre la economía española

Tecnologías digitales al servicio de las empresas

Acuerdos de Asociación Económica de la UE para acceder a África Austral

GESTIÓN EMPRESARIAL
Evolución de la deuda corporativa: efecto del programa del BCE

FINANZAS PERSONALES
«Brexit»: un evento de cola que se materializa

ACTUALIDAD JURÍDICA-FISCAL
Claves de la economía digital: El Reglamento Europeo de Protección de Datos

00163
9 771578 345008

Empresa Global
N° 164 (julio - agosto 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
Pablo Alonso, David Cano, Ana Domínguez, Daniel Fuentes, Isabel Gaya, Nereida González, Nick Greenwood, Mauro Guillén, Cristina Gómez, José Antonio Herce, Patricia Macarena Juárez y Emilio Ontiveros.

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

El futuro de la UE

El pasado 24 de junio, el mundo entero se levantaba con la noticia del triunfo de los partidarios de la salida del Reino Unido de la Unión Europea en el referéndum convocado a tal efecto. Los mercados financieros se estremecían aquel día con caídas muy abultadas, mientras que la libra se desplomaba, convirtiendo la jornada en un nuevo viernes negro. Sin duda, los cortafuegos del Banco Central Europeo y del Banco de Inglaterra consiguieron con sus intervenciones evitar un desastre mayor, sin por ello impedir la más que probable inestabilidad de los mercados financieros a los que nos veremos abocados, al menos a corto plazo.

Tras el triunfo del «Brexit», se abre un periodo de incertidumbre cuyas consecuencias son por el momento impredecibles. En primer lugar, porque se desconocen los plazos y condiciones de la salida efectiva del Reino Unido de la UE, aunque las primeras informaciones indican que dicho proceso podría durar al menos un par de años. Pero, sobre todo, porque con independencia del plazo y de la relación que finalmente se establezca entre la UE y el Reino Unido, la importancia de los intereses mutuos que ambas áreas comparten deja presagiar serios daños para sus respectivas economías. Para el Reino Unido, al margen de los problemas internos que puedan producirse con Escocia e Irlanda del Norte que votaron mayoritariamente a favor de permanecer en la UE, las primeras estimaciones hablan de un impacto económico significativo, tanto en términos de crecimiento, como de empleo. La UE, por su parte, también se verá muy perjudicada, no sólo por el volumen de las relaciones bilaterales que mantienen el resto de miembros con el Reino Unido, sino sobre todo por el duro golpe que supone la salida de un Estado miembro para el propio proceso de construcción europea. Desde luego, el «Brexit» debería servir para robustecer la UE y avanzar en una mayor integración que evite que se vuelvan a repetir episodios similares. Porque, independientemente de los factores internos que hayan podido contribuir a la decisión del Reino Unido, lo cierto es que el "Brexit" evidencia las propias debilidades y contradicciones de la UE y su progresivo distanciamiento con los ciudadanos.

La presente edición de Empresa Global dedica su Tema del mes a analizar las consecuencias del «Brexit» para la economía española, relevantes si tenemos en cuenta la importancia de los flujos de personas y económicos que mantiene nuestro país con su vecino del norte. Junto a ello, unos días antes de que el Reino Unido anunciara su salida de la UE, la Comisión Europea informaba de la conclusión de un acuerdo de asociación económica con la Comunidad para el Desarrollo del África Meridional (SADC, por sus siglas en inglés), el primero que se firma con una región africana. A analizar su contenido y sobre todo las oportunidades que puedan derivarse para las empresas españolas dedicamos otro de los artículos. Destacamos también el análisis sobre Israel y su potencial económico, en el año en el que se cumple el treinta aniversario del establecimiento de relaciones diplomáticas de España con Israel. Aprovechamos la ocasión para desear a nuestros lectores un feliz descanso veraniego, seguro muy merecido, y les emplazamos a nuestra próxima edición de Empresa Global de septiembre ::

INTERNACIONAL

INFORME PAÍS

Israel: un referente tecnológico

Además de una plataforma para las exportaciones españolas en Oriente próximo, Israel es un referente internacional de tecnología y mano de obra altamente cualificada. Presenta la mayor concentración per cápita de alta tecnología de nueva creación del mundo. Se posiciona como una de las economías más avanzadas.

Pag. 3

TEMA DEL MES

Consecuencias del Brexit sobre la economía española

Los riesgos específicos del Brexit para la economía española están ligados, principalmente, a los flujos de población (tanto turísticos como migratorios) y a la inversión directa española en el Reino Unido (telecomunicaciones y sector financiero).

Pag. 8

OBSERVATORIO EXTERIOR

Tecnologías digitales al servicio de las empresas

Internet y otras tecnologías digitales, en el marco de la revolución digital a la que venimos asistiendo, son fuente de retos y oportunidades para las empresas, además de generadoras de beneficios de alcance transversal en términos de crecimiento económico, generación de puestos de trabajo y servicios.

Pag. 14

ESCUELA DE COMERCIO EXTERIOR

Acuerdos de Asociación Económica de la UE para acceder a África Austral

Los Acuerdos de Asociación Económica de la Unión Europea con los países de África, Caribe y Pacífico (ACP) contribuyen a la apertura de mercados no tradicionales, habitualmente de difícil acceso, ofreciendo un marco comercial más atractivo para la exportación e inversión.

Pag. 18

EMPRESAS

EXPERIENCIAS DE INTERNACIONALIZACIÓN

Las «start-ups» se internacionalizan

La mayoría de las *start-ups* nace con vocación global, pero cada una emplea a la hora de salir fuera una estrategia diferente que depende del servicio o producto ofrecido. A continuación, presentamos tres casos de éxito de *start-ups* españolas que han logrado lanzarse a los mercados internacionales.

Pag. 29

GESTIÓN EMPRESARIAL

Evolución de la deuda corporativa: efecto del programa del BCE

El pasado 8 de junio el Banco Central Europeo puso en marcha un nuevo programa de compra de deuda corporativa (*Corporate Sector Purchase Programme*). El objetivo del programa es reforzar la transmisión de las adquisiciones de activos por parte del Eurosistema a las condiciones de financiación de la economía real, suponiendo un punto de inflexión en la evolución seguida por la deuda de las empresas españolas, tras el largo y duro proceso de desapalancamiento de los últimos años.

Pag. 33

ACTUALIDAD JURÍDICA-FISCAL

Claves de la economía digital: el Reglamento Europeo de Protección de Datos

Pag. 36

FINANZAS

FINANZAS PERSONALES

Brexit: un evento de cola que se materializa

El resultado favorable a la salida de Reino Unido de la Unión Europea en el referéndum de junio abre un periodo de incertidumbre que podría tener consecuencias económicas. A la espera de que Reino Unido anuncie formalmente su intención de abandonar la UE, el proceso podría alargarse hasta dos años.

Pag. 23

ESTRATEGIA GLOBAL

Ganadores y perdedores

MAURO GUILLÉN

Pag. 21

MERCADOS FINANCIEROS

Impactos del Brexit en los mercados financieros

DAVID CANO

Pag. 27

HOMO OECONOMICUS

17 + 1

JOSÉ ANTONIO HERCE

Pag. 31

PASEO GLOBAL

Más tentaciones proteccionistas

EMILIO ONTIVEROS

Pag. 38

Israel: un referente tecnológico

Además de una plataforma para las exportaciones españolas en Oriente próximo, Israel es un referente internacional de tecnología y mano de obra altamente cualificada. Presenta la mayor concentración per cápita de alta tecnología de nueva creación del mundo. Se posiciona como una de las economías más avanzadas, gracias a una sociedad altamente innovadora y creativa. Todo ello lo convierten en un país estratégico para las empresas españolas interesadas en negocios tecnológicos. El descubrimiento reciente de reservas de gas en aguas israelíes favorecerá una futura sostenibilidad energética. Pese a su reducido tamaño, Israel es un mercado de gran proyección comercial para las empresas españolas.

Pablo Alonso Talon

Las empresas españolas con intención de operar en el mercado israelí deben considerar la situación política actual marcada por la inestabilidad, tanto a nivel interno como por las amenazas externas.

El actual gobierno es resultado de una compleja coalición encabezada por el partido del presidente Netanyahu, Likud, que integra a partidos de extrema derecha y ultra-ortodoxos, cuyo precario equilibrio cuestiona la continuidad del gobierno, siendo posible un adelanto de las elecciones previstas para 2019. La opinión pública israelí está profundamente polarizada entre los que apoyan al gobierno y los detractores de la deriva nacionalista del país.

Las relaciones internacionales están condicionadas por la causa palestina y un convulso marco geopolítico en el Próximo Oriente. El reciente aumento de la violencia entre israelíes y palestinos ha disminuido aún más las esperanzas de una reactivación de las negociaciones. La política de asentamientos en Cisjordania, la reconsideración del estatus de la minoría árabe del país y la falta de reconocimiento de un Estado palestino son focos de tensión política y alejan un escenario de paz. Además, el protagonismo creciente de Irán en la región –que apoya a Hamás y Hezbulá–, la guerra de Siria e Iraq y la expansión del integrismo islámico son una seria amenaza para el país. Por otra parte, si bien desde finales de 2015 se ha producido un cierto deshielo en las relaciones entre la administración de Barack Obama y el gobierno de Netanyahu, el

Vista de rascacielos en Tel Aviv. [iStock/Thinkstock.

Nombre oficial:

Estado de Israel

Superficie: 20.770 km²

Capital: Jerusalén

Situación geográfica: En Oriente Próximo, Mediterráneo oriental. Al norte, hace frontera con Líbano, al noreste con Siria, al este con Jordania y al sur con Egipto.

Clima: Templado mediterráneo en la costa; caluroso y seco en las áreas desérticas del sur y este.

Divisiones Administrativas: 6 distritos: Central, Haifa, Jerusalén, Norte, Sur y Tel Aviv.

Población: 8.049.314 (est. julio 2015)

Esperanza de vida: 82,27 años

Sistema político: Democracia parlamentaria

Grupos étnicos: Judíos (75,1%), no judíos (24,9%, principalmente árabes)

Moneda: Nuevo Shekel Israelí (ILS)

Crecimiento del PIB: 2,5% (2015)

PIB per cápita: 34.214 USD PPA (est. 2015)

Fuente: *The World Factbook*.

PRINCIPALES INDICADORES MACROECONÓMICOS

	2012	2013	2014	2015	2016 (p)	2017 (p)
Crecimiento real del PIB (%)	2,9	3,4	2,6	2,5	2,1	3,2
Inflación anual (final periodo; %)	1,7	1,5	0,5	-0,6	-0,6	1,4
Tasa de desempleo (promedio; %)	6,9	6,2	5,9	5,3	5,5	5,3
Balanza por c.c. (mill. US$)	4.252	8.474	11.234	13.782	10.557	9.503
Saldo presupuestario (% PIB)	-3,9	-3,1	-2,7	-2,1	-2,6	-2,2
Deuda Pública Neta (% PIB)	66,6	66,0	65,9	63,3(e)	63,4	62,4

e: estimación; p: previsión

Fuente: *Economist Intelligence Unit*.

rechazo del gobierno israelí a la firma del acuerdo con Irán y la continuidad de los asentamientos israelíes en territorio palestino contribuyen a aislar la posición de Israel en la esfera internacional. No obstante, el apoyo político-militar y financiero de EE.UU (con una influyente comunidad hebrea) y las intensas relaciones comerciales con la UE propician un marco de seguridad.

Crecimiento económico sólido

A pesar de los desafíos geopolíticos de la región, la economía israelí se identifica como una de las más saludables y seguras del mundo. El país ha gozado de años consecutivos del crecimiento del PIB, sensiblemente por encima de la media de la OCDE y su tasa de desempleo es una de las más bajas del mundo desarrollado.

Se espera que el crecimiento económico se desacelere en 2016 al 2,1% (cuatro décimas menos que un año antes) en gran medida provocado por la caída de las exportaciones. La contribución al crecimiento del sector exterior se ha tornado negativa durante el primer trimestre de 2016, en particular por la reducción de las exportaciones a la Unión Europea y el aumento del crecimiento de las importaciones por el consumo privado (robustecido por el fuerte empleo, crecimiento de los salarios y mayor poder adquisitivo ante la caída de precios de las materias primas globales). Pero las previsiones de *Economist Intelligence Unit* (EIU) barajan un fuerte impulso de la economía para los siguientes años, con un promedio de crecimiento del PIB anual del 3,4% entre 2017 y 2020. Esta tendencia al alza se sustenta en el mantenimiento de la fortaleza del consumo privado, nuevos aumentos de la producción de gas y la progresiva recuperación de las exportaciones.

La explotación de los grandes yacimientos de gas descubiertos en el Mediterráneo se intensificará en los próximos años, lo cual requerirá una inversión significativa en gasoductos y terminales e infraestructura asociada, que brindan oportunidades de negocio a las empresas energéticas españolas. El aumento de la producción doméstica de gas natural reducirá el costo de las importaciones, e incluso a partir de 2020 el país comenzaría a exportar gas. Por todo ello, EIU prevé una reducción drástica del déficit comercial en 2019 y una situación de superávit a partir de 2020. Además, la inversión en la construcción de viviendas se incrementará, estimulada por las iniciativas del gobierno para ampliar el parque de viviendas, una de las principales demandas sociales. Asimismo, el sector de alta tecnología seguirá siendo un destino clave de inversión, tanto de bienes industriales como en las exportaciones de servicios. En este sentido, las nuevas instalaciones de producción de la empresa estadouni-

dense de tecnología, Intel, impulsará aún más las exportaciones de bienes de tecnología.

Otras variables macroeconómicas a considerar, son el buen desempeño del mercado laboral y el control del gasto público. La tasa promedio anual de desempleo desciende al 5,3% en 2015 (7% en 2011), rozando una situación de pleno empleo. El déficit público se ha reducido en los últimos años situándose en torno al 2,1% del PIB para 2015, seis décimas menos que un año antes y por debajo del objetivo del gobierno del 2,9%, favorecido por el aumento de los ingresos. Aunque las presiones de diferentes miembros de la coalición gubernamental para aumentar algunos partidas del presupuesto pueden cuestionar dicha contención, las previsiones de EIU señalan la continuidad de unas cuentas saneadas, con un control del déficit y disminución de la deuda pública (hasta el 62,4% del PIB en 2017, cinco puntos menos que en 2011).

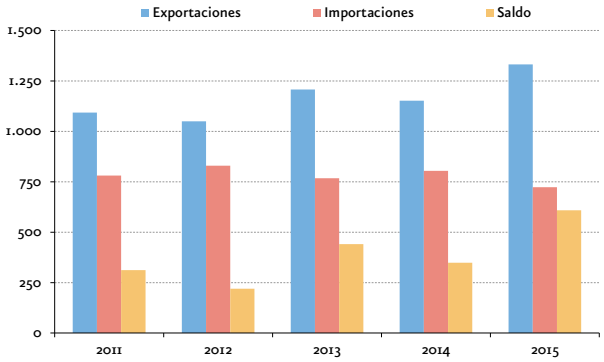
Una economía altamente avanzada

Aunque sea un mercado reducido de poco más de ocho millones de consumidores, el buen desempeño de la economía israelí, junto con su desarrollo tecnológico, han atraído a los inversores extranjeros.

La apertura al comercio mundial es un factor crucial en la promoción de la innovación y el crecimiento de la productividad. El país se beneficia de una base productiva cada vez más diversificada y de las reformas estructurales en curso, y mantiene su condición de importante receptor mundial de inversión extranjera directa (IED). En 2015, según datos de la Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo (UNCTAD), recibió inversiones por un total de 11.566 millones de dólares, superior a la IED en España (9.243 millones) suponiendo un incremento del 71,6%. El Ministerio de Economía cuenta con numerosos programas y servicios diseñados para simplificar el proceso de inversión y ampliar los intereses del inversor. La amplia gama de incentivos gubernamentales y donaciones convierte a Israel en el lugar muy

Balanza comercial hispano-israelí

(millones de euros)



Fuente: *Afi a partir de Datacomex.*

atractivo para los inversores, particularmente en materia de capital riesgo tecnológico.

Israel ha impulsado con éxito una economía especializada en la innovación y tecnología. El país encabeza el ranking mundial de apoyo a I+D, destinando un 5% del PIB anual. Su sistema académico es reconocido a nivel internacional por fomentar una mano de obra de elevado talento, la investigación aplicada y las relaciones universidad-empresa. De hecho, Israel ocupa el cuarto puesto en cuanto a personal de investigación y tiene la más alta concentración de ingenieros y doctores por habitante del mundo. Las sinergias entre una avanzada I+D+i y un entorno *pronegocios*, favorece la presencia de multinacionales, entre las cuáles caben destacar Microsoft, Google, Apple, Facebook, Intel, Samsung, HP, Siemens, GE, Philips, Alcatel-Lucent, Cisco, Toshiba, Barclays, Hutchison y LG. Muchas compañías de alta tecnología israelíes tienen una presencia en NASDAQ (para las cuáles se identifica un índice propio, «Israel Index»). El gran número de emprendedores de origen universitario ha favorecido el desarrollo de *start-ups* tecnológicas. El Silicon Wadi, en la franja costera israelí en torno a Tel Aviv, emula el Silicon Valley de California, y concentra el grueso de los centros I+D de las compañías de alta tecnología nacionales e internacionales. Estas característi-

Sectores avanzados israelíes

• **Salud y ciencias de la vida**. Israel es el primer país del mundo en patentes de productos sanitarios por habitante y el segundo en soluciones de dispositivos médicos. Las exportaciones de productos y servicios relacionados con las ciencias de la vida tienen un papel creciente, y es líder en soluciones revolucionarias en el campo de la imagen digital, equipos médicos, la tecnología láser médica, bioinformática e investigación de fármacos.

• **Automoción**. Algunas de las principales multinacionales del sector (General Motors, Toyota, BMW, Fiat, Audi, entre otras) eligen Israel para desarrollar operaciones de precisión y tecnologías de diseño progresivo para equipar sus últimos modelos. Israel es un referente internacional en los campos de Smart Mobility y movilidad eléctrica.

• **Agro tecnología**. El país alcanza niveles sin precedentes en la productividad agro ganadera y las compañías israelíes exportan más de 3.000 millones de dólares al año. El clúster agrotech israelí se compone de más de 200 empresas innovadoras.

• **Ciber seguridad**. Uno de cada seis software antivirus del mundo proceden de Israel, un líder mundial en Seguridad Cibernética con exportaciones anuales de más de 3.000 millones de dólares, y acapara el 7% de las ventas mundiales y el 8% de las inversiones mundiales. Israel acoge centros de I+D de más de 20 corporaciones multinacionales, como IBM, Cisco y GE.

• **Tecnologías del agua**. El 50% de los sistemas de riego de baja presión del mundo proceden de Israel. Las empresas israelíes han instalado más de 350 plantas de desalinización en casi 40 países. El 86% de las aguas destinadas a la agricultura son recicladas, el porcentaje más alto en el mundo.

• **Energías limpias**. Israel es un referente internacional en tecnología solar térmica, energía eólica, biomasa, biocombustibles y eficiencia energética.

• **Telecomunicaciones**. El país se considera uno de los entornos digitales más innovadoras del mundo, con más de 800 empresas en Nuevos Medios e Internet competitivas a nivel internacional.

• **Industria de semiconductores**. La industria de semiconductores israelí es puntera. Muchos de los chips más avanzados de la industria global de semiconductores se han desarrollado en Israel.

• **Tecnología financiera**. El país cuenta con numerosas empresas de tecnología financiera de relevancia internacional. Israel alberga el Laboratorio de Innovación Estratégica del Citibank y el Centro I+D de Barclays para desarrollar productos avanzados de tecnología financiera y apoyar las operaciones globales.

• **Tecnología militar**. El país sobresale por equipos tecnológicamente avanzados, sistemas de software de defensa, equipos electrónicos destinados a la industria militar.

Fuente: *elaboración propia a partir de «Invest in Israel», http://www.investinisrael.gov.il*

cas únicas sustentan el éxito del I+D israelí en numerosos campos tecnológicos.

Relaciones bilaterales con España

Las relaciones comerciales entre España e Israel son fluidas. De hecho, el significado del mercado israelí es muy superior al discreto tamaño demográfico del país. Al respecto, Israel ocupa el puesto treinta y seis en el ranking por países de exportaciones y el tercero en la región del Oriente Próximo (datos de 2015), únicamente por detrás de Arabia Saudí y Emiratos Árabes Unidos.

Como ejemplo de las buenas expectativas de las relaciones entre España e Israel, la promulgación en 2015 de la Ley de concesión de la nacionalidad española a los sefardíes de origen español puede ampliar significativamente los intercambios socioeconómicos.

La balanza comercial hispano-israelí es superavitaria para España desde 2011, y en 2015 alcanza un máximo histórico de 608 millones de euros, un 74,7% más que un año antes. El aumento del superávit comercial se explica por el empuje de las exportaciones, que en 2015 incrementaron su valor en un 15,6%, sumando un total de 1.331 millones de euros, mientras que las importaciones retrocedieron un 10%, reduciéndose a 722 millones.

Un año más, la principal partida exportada al mercado israelí correspondió a vehículos automóviles y tractores (24,2% del total), seguido a distancia por máquinas y aparatos mecánicos, productos cerámicos, fundición hierro y acero y materias plásticas. En conjunto estas cinco partidas reúnen más de la mitad de los ingresos anuales de exportación. Asimismo, vehículos automóviles fue la partida que más influyó en el dinamismo exportador (su crecimiento interanual equivale al 50,4% del aumento de las exportaciones).

Por su parte, la cesta de productos importados procedentes de Israel en 2015 está encabezada por los productos químicos orgánicos e inorgánicos (de forma agregada representan un 23,3% del total), seguidos de aparatos y material eléctricos, materias plásticas y

máquinas y aparatos mecánicos. En conjunto, estas cinco partidas concentraron el 60,7% de las importaciones. Considerando la variación interanual, el mayor incremento del top-10 representado se dio en aparatos ópticos, de medida y médicos (30,5%) y, en términos absolutos aparatos y material eléctricos. En el sentido contrario, la contracción de productos químicos inorgánicos (-33,4%), por su elevado peso en la cesta importadora, tuvo el mayor impacto en la caída anual de las importaciones.

En relación a la inversión directa bilateral, en los últimos años predominan los flujos desde Israel, con 115,2 millones de euros invertidos en España entre 2009 y 2015, por tan sólo 19,2 millones recibidos de España. De hecho, la inversión de las empresas israelíes sumó 20,3 millones en 2015 (un 65,9% más que un año antes), mientras que en este mismo año no se ha registrado ninguna inversión española en Israel. Los sectores que más atrajeron la IED israelí han sido construcción de edificios y suministro de energía eléctrica (52,2% y 36,7% de la IED en 2015, respectivamente). Por su parte, los 14,9 millones de la IED española hacia Israel en 2014, último año de referencia, se concentraron exclusivamente en el comercio al por mayor ::

PRINCIPALES CAPÍTULOS EXPORTADOS POR ESPAÑA A ISRAEL (2015)

Cap.	Productos	Miles euros	% Total
87	Vehículos automóviles; tractor	322.784,61	24,24
84	Máquinas y aparatos mecánicos	103.959,61	7,81
69	Productos cerámicos	96.411,73	7,24
72	Fundición, hierro y acero	82.954,46	6,23
39	Mat. plásticas; sus manufactu.	80.490,11	6,04
85	Aparatos y material eléctricos	65.802,67	4,94
62	Prendas de vestir, no de punto	57.422,95	4,31
30	Productos farmacéuticos	50.588,07	3,80
61	Prendas de vestir, de punto	43.840,12	3,29
33	Aceites esenciales; perfumer.	30.642,01	2,30
	Subtotal	934.896,34	70,20
	Total exportaciones	**1.331.684,89**	**100,00**

Fuente: *ESTACOM y Afi*.

PRINCIPALES CAPÍTULOS IMPORTADOS POR ESPAÑA DESDE ISRAEL (2015)

Cap.	Productos	Miles euros	% Total
85	Aparatos y material eléctricos	113.163,13	15,65
29	Productos químicos orgánicos	86.335,80	11,94
28	Product. químicos inorgánicos	82.080,86	11,35
39	Mat. plásticas; sus manufactu.	79.240,47	10,96
84	Máquinas y aparatos mecánicos	77.782,36	10,76
27	Combustibles, aceites mineral.	60.196,62	8,33
90	Aparatos ópticos, medida, médi	37.008,77	5,12
31	Abonos	29.976,72	4,15
38	Otros productos químicos	20.159,58	2,79
12	Semillas oleagi.; plantas indu	17.594,93	2,43
	Subtotal	603.539,24	83,49
	Total importaciones	**722.929,10**	**100,00**

Fuente: *ESTACOM y Afi*.

Consecuencias del Brexit sobre la economía española

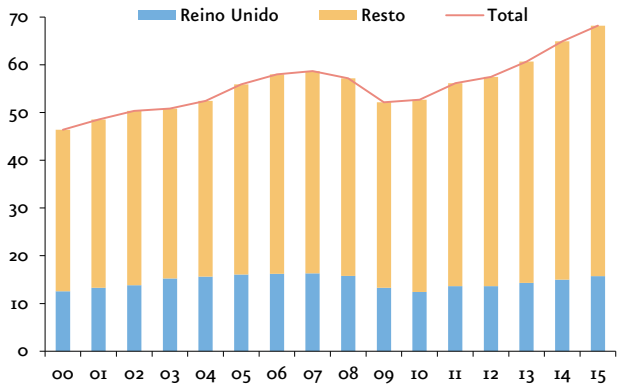
Los riesgos específicos del Brexit para la economía española están ligados, principalmente, a los flujos de población (tanto turísticos como migratorios) y a la inversión directa española en el Reino Unido (telecomunicaciones y sector financiero).

Nick Greenwood y Daniel Fuentes

La economía española está expuesta a determinados riesgos específicos ligados a la salida del Reino Unido de la UE. Estos riesgos vienen determinados por la particular relación entre ambos países, marcada por grandes flujos de población (tanto turísticos como migratorios) y por la relevante presencia de inversión directa española en el Reino Unido (especialmente en el sector financiero y el de telecomunicaciones).

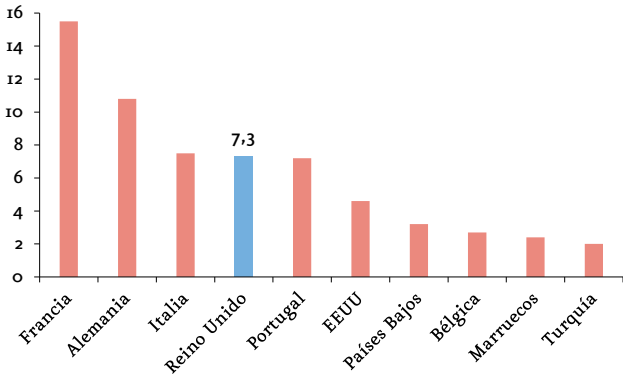
[iStock]/Thinkstock.

Turistas extranjeros en España por país de residencia
(millones)



Fuente: *Afi, Eurostat.*

Exportaciones españolas de bienes por destino
(% del total)



Fuente: *Afi, AMECO.*

TESORERÍA EMPRESAS

SI SU EMPRESA FUNCIONA COMO UN RELOJ, OBTENGA MÁS RENDIMIENTO

RENTABILIDAD PARA SUS PUNTAS DE TESORERÍA CON DISPONIBILIDAD INMEDIATA

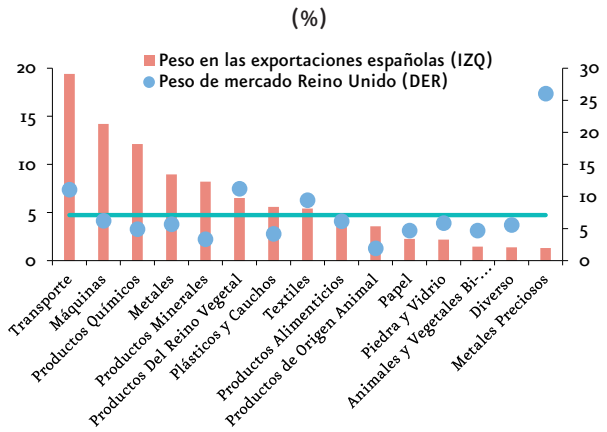
No pierda ni un segundo cuando se trata de sacarle partido a sus excedentes. Descubra las fórmulas de inversión a corto plazo de Unicaja y aproveche cada minuto de rentabilidad, con total seguridad y disponibilidad

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

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

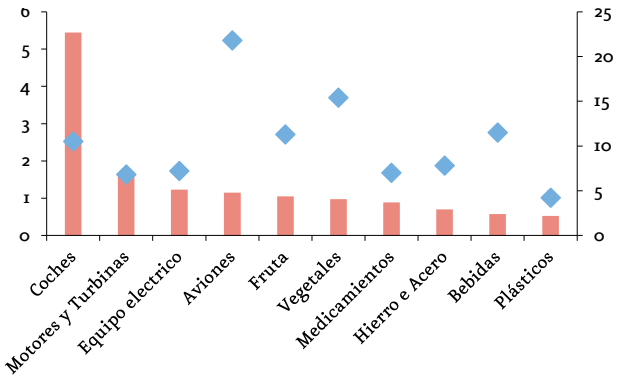
Unicaja

Categorías de exportaciones españolas y cuota del mercado británico



Fuente: *Afi, OEC.*

Exportaciones españolas al Reino Unido y cuota del mercado británico



Fuente: *Afi, ITC.*

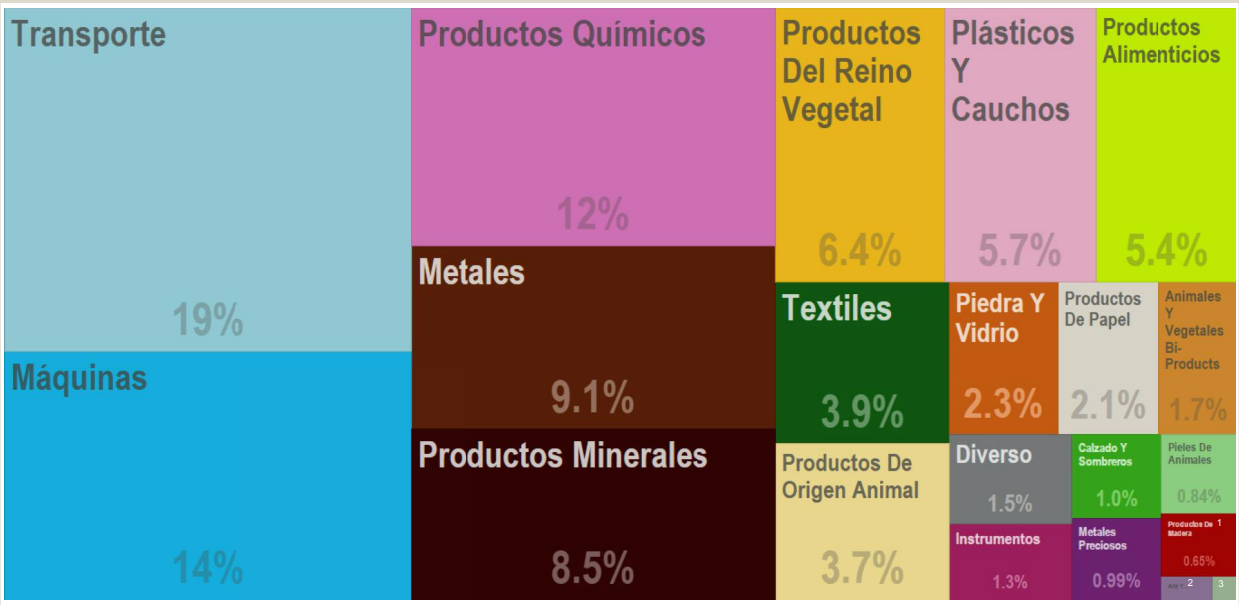
I. Relaciones comerciales

El superávit comercial de España con el Reino Unido representa el 1,3% del PIB español en 2015. Además, y a diferencia de otras grandes economías del área euro, España tiene superávit comercial de bienes como en servicios con el Reino Unido (este último a consecuencia del turismo).

El Reino Unido es el quinto destino más importante para las exportaciones de bienes españolas, y supone cerca del 7% del total. El Reino Unido es, además, especialmente importante para la industria automovilística y de aviación (tanto vehículos como motores), alimentaria (alimentos y bebidas) y farmacéutica.

España mantiene superávit comercial tanto en bienes como en servicios con el Reino Unido, el quinto destino más importante para las exportaciones de bienes y servicios españolas

EXPORTACIONES ESPAÑOLAS POR GRUPOS DE PRODUCTOS (NIVEL HS2) AL TOTAL DEL MUNDO



[1] Productos de madera: 0,65%; [2] Arte y antigüedades: 0,16%; [3] Armas: 0,096%
Fuente: *Afi, OIC.*

TESORERÍA EMPRESAS

SI SU EMPRESA FUNCIONA COMO UN RELOJ, OBTENGA MÁS RENDIMIENTO

RENTABILIDAD PARA SUS PUNTAS DE TESORERÍA CON DISPONIBILIDAD INMEDIATA

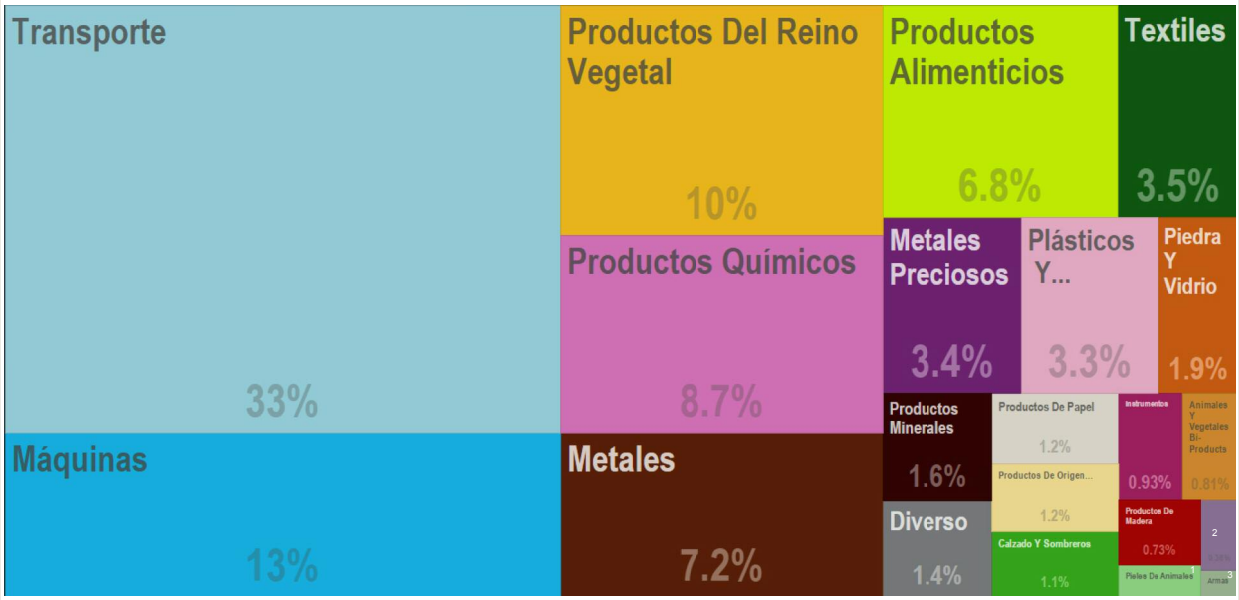
No pierda ni un segundo cuando se trata de sacarle partido a sus excedentes. Descubra las fórmulas de inversión a corto plazo de Unicaja y aproveche cada minuto de rentabilidad, con total seguridad y disponibilidad

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

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

Unicaja

EXPORTACIONES ESPAÑOLAS POR GRUPOS DE PRODUCTOS (NIVEL HS2) AL REINO UNIDO



[1] Pieles de animales: 0,37%; [2] Arte y antigüedades: 0,36%; [3] Armas: 0,13%
Fuente: *Afi, OIC.*

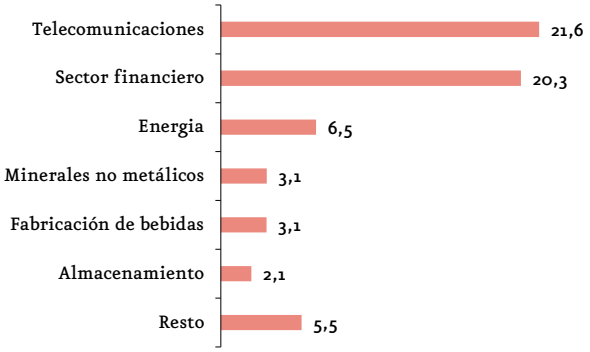
El *Brexit* puede impactar negativamente estos flujos comerciales, pues es de esperar que disminuyan tanto la confianza como el poder adquisitivo de los consumidores británicos (depreciación de la libra). La importancia del impacto dependerá en última instancia del modelo de relación bilateral al que lleguen el Reino Unido y la UE, así como del tiempo en que se demore el resultado de las negociaciones.

II. Inversión Directa Extranjera

El Reino Unido es el principal destino de la inversión española en el extranjero, con un 15,2% del total de la Inversión Directa Extranjera (IDE) española en 2014.

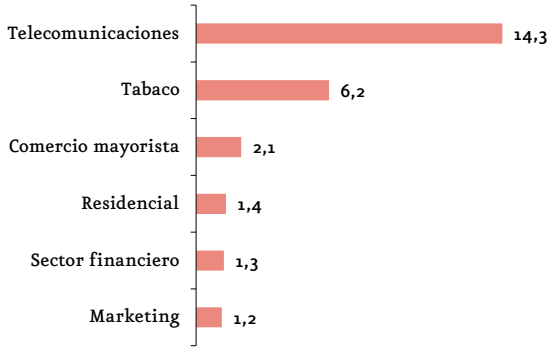
La IDE española en el Reino Unido alcanzó los 62.000 millones de euros en 2015, concentrada principalmente en los sectores de telecomunicaciones (35%), financiero (33%) y abastecimiento energético (10%).

Stock de inversión española en el Reino Unido
(miles de millones de euros)



Fuente: *Afi, Datainvex.*

Stock de inversión británica en España
(miles de millones de euros)



Fuente: *Afi, Datainvex.*

TESORERÍA EMPRESAS

SI SU EMPRESA FUNCIONA COMO UN RELOJ, OBTENGA MÁS RENDIMIENTO

RENTABILIDAD PARA SUS PUNTAS DE TESORERÍA CON DISPONIBILIDAD INMEDIATA

No pierda ni un segundo cuando se trata de sacarle partido a sus excedentes. Descubra las fórmulas de inversión a corto plazo de Unicaja y aproveche cada minuto de rentabilidad, con total seguridad y disponibilidad

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

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

Unicaja

El Reino Unido es el principal destino de la inversión española en el extranjero. Asimismo, en acumulado desde 1993, es el principal inversor extranjero en España

El Reino Unido es también una fuente de IDE relevante para España: la inversión británica representa el 11,4% del total de la que recibe el país (37.000 millones de euros). Además el Reino Unido es, en acumulado desde 1993 (año del inicio de la serie histórica), el principal inversor extranjero en España, con presencia principalmente en los sectores de tabaco, telecomunicaciones, servicios financieros y comercio minorista.

Como en el caso de las demás economías de la UE, la incertidumbre en torno a los cambios regulatorios que se deriven del Brexit podría afectar al flujo de fondos de inversión entre ambos países. Asimismo, una depreciación de la libra tendría un impacto negativo sobre los beneficios de las empresas españolas con filiales en el Reino Unido.

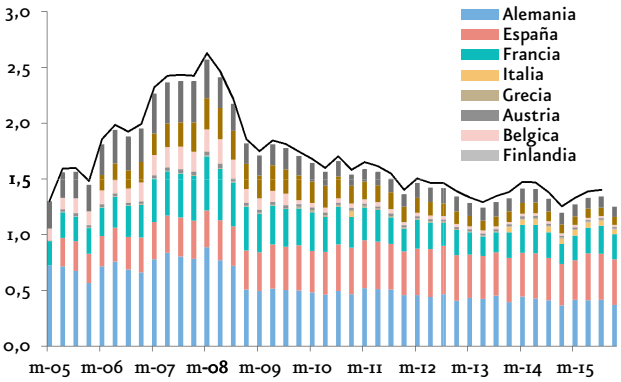
III. Sector financiero

La economía española está particularmente expuesta al sector financiero británico, a través del Banco Santander y del Banco Sabadell (propietario de TSB). Se estima que Santander UK es depositario de entre el 10% y el 20% de las cuentas corrientes británicas, mientras que TSB tiene depositadas en torno al 5%. En el primer trimestre de 2015, el grupo Santander tuvo un 27,5% de sus activos y un 27,7% de su beneficio neto en el Reino Unido. Por su parte, TSB representó el 21% de los activos de Sabadell y un 24,5% de su beneficio.

En total, las entidades españolas tenían derechos de crédito sobre contrapartes británicas por valor de 409.000 millones de dólares en el tercer trimestre de 2015, solo algo por detrás de EEUU (424.000). La mayoría de estos derechos corresponden al sector no financiero (por ejemplo, créditos al consumo o a empresas). En sentido opuesto, los derechos de crédito de instituciones financieras británicas sobre contrapartes españolas son considerablemente menores (20.000 millones de dólares) y no han dejado de reducirse desde la crisis financiera. Además, dada la gran especialización en servicios financieros de la City, el Reino Unido es un centro clave en gestión de tesorería y de riesgos para las empresas españolas.

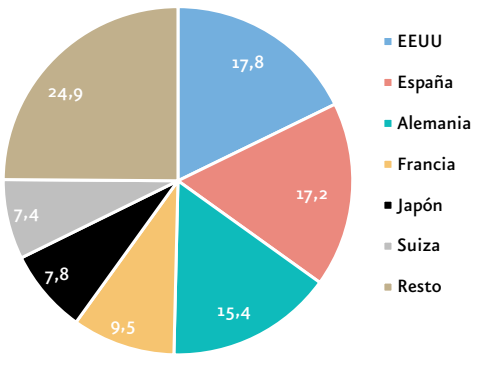
La economía española está particularmente expuesta al sector financiero británico, a través del Banco Santander y del Banco Sabadell (propietario de TSB)

Derechos de crédito sobre contrapartes británicas por países
(billones de dólares)



Fuente: *Afi, BIS.*

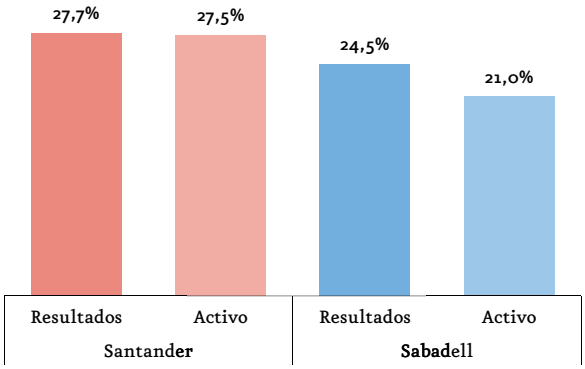
Derechos de crédito sobre contrapartes británicas por países
(%)



Fuente: *Afi, BIS.*

Peso de las filiales británicas de Santander y Sabadell

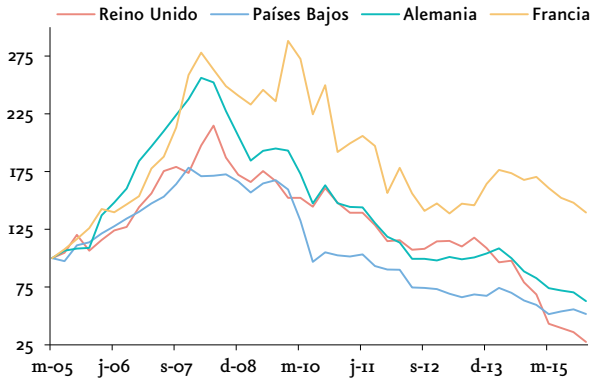
(% de cada banco)



Fuente: *Afi, BIS.*

Derechos de crédito de bancos extranjeros sobre España

(índice 100 = 1T15)



Fuente: *Afi, BIS.*

En cualquier caso, la estructura subsidiaria de los bancos españoles debería limitar el impacto del *Brexit*. Además del relacionado con la incertidumbre, el principal impacto provendrá de la depreciación de la libra, que reducirá la cuantía de los beneficios que se repatrien.

Por otra parte, el Brexit supone un shock para la economía británica que podría incrementar el número de impagos, con el consiguiente efecto sobre el capital de los bancos. Los bancos españoles podrán optar entre dar apoyo desde la matriz a sus entidades subsidiarias o no hacerlo. En el medio plazo, los bancos españoles tendrán que afrontar también costes regulatorios, al tener que adaptarse a un nuevo marco normativo.

IV. Flujos migratorios y turísticos

Los turistas británicos suponen un 23% del total de turistas que visitan España, lo que convierte al Reino Unido en el principal mercado para la industria turística española. En 2015 España recibió más de 15,7 millones de turistas británicos que gastaron 14.100 millones de euros, un 20,9% del total del gasto de los turistas en España (y una cifra que supone un incremento del 10,5% respecto a 2014).

• Según datos del INE, aproximadamente 300.000 ciudadanos británicos tienen su residencia permanente en España, lo que les convierte en la tercera nacionalidad más numerosa, tras rumanos y marroquíes. Además, la embajada británica calcula que hay otro medio millón de británicos que vive en España de forma temporal durante alguna parte del año.

El Reino Unido es el principal mercado para la industria turística española (supone casi un 25% del total de turistas que visitan España)

• En sentido contrario, el Reino Unido es el primer destino para la emigración española, y recibe un 12,4% del total de emigrantes españoles. Se estima que la emigración española al Reino Unido aumentó un 25% interanual en 2014.

El impacto del Brexit sobre el turismo en el corto plazo dependerá de la depreciación de la libra, en la medida que reduzca el poder adquisitivo de los británicos, aunque es de esperar que el relativamente bajo nivel de precios en España (en comparación con otros destinos) pueda amortiguar parcialmente este efecto renta.

Asimismo, el Reino Unido es el primer destino para la emigración española (recibe al 14% del total de emigrantes españoles)

Además, la salida del Reino Unido de la UE implica renegociar el acceso de sus respectivos

TESORERÍA EMPRESAS

SI SU EMPRESA FUNCIONA COMO UN RELOJ, OBTENGA MÁS RENDIMIENTO

RENTABILIDAD PARA SUS PUNTAS DE TESORERÍA CON DISPONIBILIDAD INMEDIATA

No pierda ni un segundo cuando se trata de sacarle partido a sus excedentes. Descubra las fórmulas de inversión a corto plazo de Unicaja y aproveche cada minuto de rentabilidad, con total seguridad y disponibilidad.

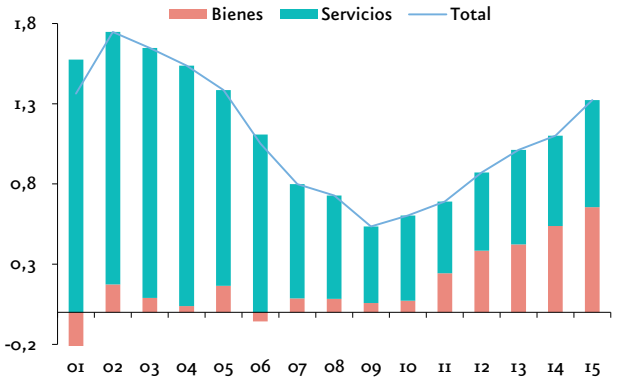
DEPÓSITO ÁGIL
• Desde solo 6.000,00 €
• Usted elige y dispone de plazos de inversión entre 1 y 30 días
• 100% del capital invertido garantizado
• Sin comisión de cancelación
• Con tipos de interés muy atractivos, variables en función del plazo

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

Unicaja

Superávit comercial de España con el Reino Unido

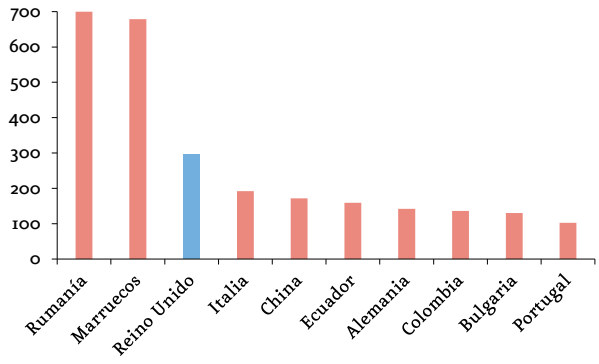
(% PIB español)



Fuente: *Afi, Frontur.*

Residentes extranjeros en España por nacionalidad

(miles)



Fuente: *Afi, INE.*

ciudadanos a los servicios públicos de ambos países.

V. Relaciones políticas hispano-británicas

De forma menos tangible, la incertidumbre en cuanto a cómo de articule el proceso de salida del Reino Unido de la UE tendrá consecuencias no solo en la política europea de España, sino también en su política interna. Especialmente si, como efecto colateral del Brexit, Escocia accediese a la independencia.

El Brexit podría tener consecuencias políticas en España si, como efecto colateral, Escocia accediese a la independencia

Por último, pese a que los gobiernos británico y español no siempre han estado alineados en materia política, sí que han sido aliados en abogar por un acuerdo ambicioso en el marco de la Asociación Transatlántica para el Comercio y la Inversión (TTIP) con Estados Unidos. Además, la industria española se podría resentir por la pérdida de un miembro de corte liberal en el seno de la UE ::

TESORERÍA EMPRESAS

SI SU EMPRESA FUNCIONA COMO UN RELOJ, OBTENGA MÁS RENDIMIENTO

RENTABILIDAD PARA SUS PUNTAS DE TESORERÍA CON DISPONIBILIDAD INMEDIATA

No pierda ni un segundo cuando se trata de sacarle partido a sus excedentes. Descubra las fórmulas de inversión a corto plazo de Unicaja y aproveche cada minuto de rentabilidad, con total seguridad y disponibilidad.

DEPÓSITO ÁGIL

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

UNIFOND DINERO, FI

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

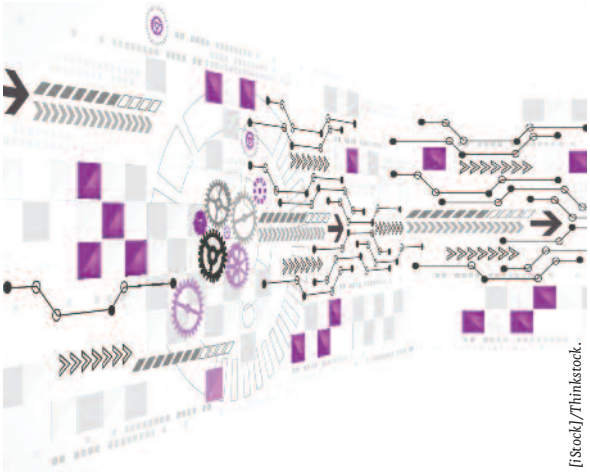
Unicaja

Tecnologías digitales al servicio de las empresas

Internet y otras tecnologías digitales, en el marco de la revolución digital a la que venimos asistiendo, son fuente de retos y oportunidades para las empresas, además de generadoras de beneficios de alcance transversal en términos de crecimiento económico, generación de puestos de trabajo y servicios, lo que se conoce como «dividendos digitales».

Ana Domínguez

En un reciente análisis del Banco Mundial, recogido en el «Informe sobre el Desarrollo Mundial 2016: Dividendos Digitales», se aborda el potencial del alcance y propagación de los dividendos digitales, frente a las brechas que también coexisten. Se apela así a la necesidad adicional de atender a los «complementos analógicos», vía dotación de marcos regulatorios que velen por la competencia empresarial, así como la adecuación de las capacidades digitales de los trabajadores y la implicación responsable de las instituciones públicas. Los efectos alcanzan, por tanto, a las empresas, los Gobiernos y las personas, es decir, al conjunto de la sociedad. Veamos las implicaciones en las primeras.



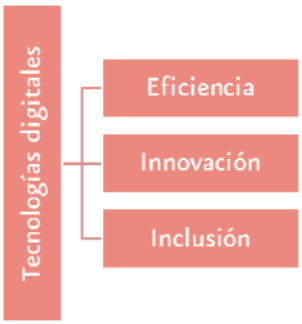
[iStock]/Thinkstock.

Eficiencia, innovación e inclusión

Uno de los beneficios que aportan las tecnologías digitales se refiere a la reducción del coste de las transacciones que llevan a cabo las empresas, al hacer más económico el acceso a información. Dicha reducción de costes transaccionales promueve el surgimiento de prácticas innovadoras, además de promover ganancias de eficiencia.

El uso de canal *online* permite a las empresas realizar múltiples actividades y desarrollar funciones de forma más ágil, fácil y a un menor coste que mediante la utilización de los «canales analógicos». Algunos factores productivos han sido sustituidos por capital asociado a las Tecnologías de la Información y las Comunicaciones (TIC), a la par que diversas actividades se ejecutan hoy de forma automatizada. Pero a su vez, gracias a las tecnologías digitales, las empresas han incrementado la productividad de aquellos factores que no han sido reemplazados por capital TIC. Así, en una suerte de aumento de las tasas de productividad y de racionalización de las actividades ejecutadas en el seno de las empresas, las tecnologías digitales impulsan la eficiencia de las mismas.

BENEFICIOS EMPRESARIALES ASOCIADOS A LAS TECNOLOGÍAS DIGITALES



Fuente: *Afi, a partir de Banco Mundial.*

El potencial de generación de rendimientos crecientes de escala, condicionados por la tecnología y no por el contexto de mercado, es elevado. Esto es, con una determinada inversión inicial en desarrollo tecnológico, el volumen de negocio que se puede generar es mayor, al ser el coste marginal de llevar a cabo una transacción adicional muy reducido. Ello abona el campo para la innovación y el desarrollo de nuevos conceptos y modelos de negocio, como se puede observar en la proliferación de plataformas digitales, orientadas hacia fines muy heterogéneos. Asimismo, las posibilidades de mayor interactuación, o de mayor facilidad para interactuar entre agentes gracias a las tecnologías digitales, crea un entorno más favorable para el desarrollo de nuevos esquemas de distribución.

Lejos de limitarse a unos beneficios en términos de eficiencia e innovación, también es posible observar una contribución favorable de las tecnologías digitales en materia de inclusión empresarial. Empresas de nueva creación y/o tamaño reducido pueden encontrar y explotar nichos de negocio de forma eficiente y rentable; pueden incluso sumarse y competir de forma sostenible en un mercado global.

Acceso a nuevos mercados

Las tecnologías digitales y, concretamente Internet, facilitan las transacciones comerciales internacionales y el acceso por parte de las empresas a nuevos mercados exteriores. Una facilidad que puede resultar especialmente atractiva para las pymes y las *start ups*. En el informe del Banco Mundial se destaca que ante un incremento del 10% en el uso de Internet en un país, la cantidad de bienes comercializados entre ese país aumentaría en un 0,4%.

Dentro del perfil de las empresas que están aprovechando en mayor medida, o que están utilizando mejor, las tecnologías digitales y que no pertenecen al sector TIC, se incluyen precisamente las empresas exportadoras.

El comercio electrónico ha promovido la inclusión de productores y empresas en la economía mundial. Las plataformas facilitan las relaciones comerciales entre distintos sectores y dentro de un sector, junto con la actividad exportadora. Ello representa un claro ejemplo de la reducción del coste marginal por transacciones adicionales y la obtención de economías de escala. A su vez, las plataformas han impulsado la aparición de empresas de logística y otros servicios que dan soporte a la propia operativa comercial *online*.

El canal digital, utilizado bien a través de la propia web de la empresa o mediante los mercados electrónicos (plataformas), facilita los procesos de internacionalización empresarial. En el caso del uso de plataformas, que aglutinan grandes volúmenes de oferentes y demandantes, destacan las ventajas en términos de costes y cobertura geográfica de las ventas. Las comisiones o tarifas de uso de los mercados electrónicos son relativamente reducidas, y las empresas usuarias se benefician de las acciones de marketing realizadas por las propias plataformas y del conjunto de información que suministran (sobre tendencias de demanda, clientes potenciales, competidores, precios, etc.). En este sentido, los mercados electrónicos se configuran como una vía atractiva, sobre todo para las pymes, para vender al exterior.

Incremento de la productividad

Las actividades o tareas de carácter repetitivo y con baja aportación de valor, pueden ser automatizadas

Comercio electrónico de España con el exterior

Las empresas españolas presentan un grado de digitalización menor que el de sus homólogas europeas, de acuerdo con el Índice ADEI de Digitalización Empresarial (IDE). Además, el porcentaje de pymes que realizó ventas *online* transfronterizas es de tan solo el 6,1%, situándose por debajo de la media de la UE (no alcanza el 8%), con datos para 2015 del *Digital Scoreboard* publicado por la Comisión Europea.

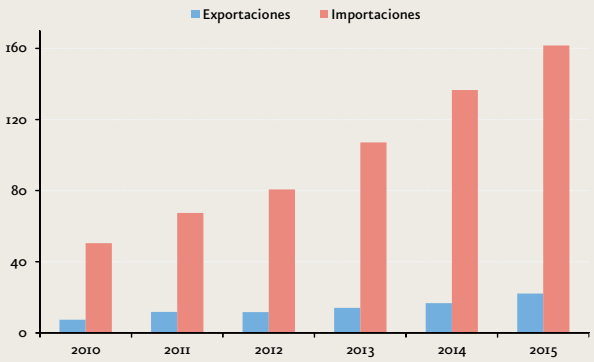
No obstante, la incorporación del canal digital en las estrategias de internacionalización de las empresas españolas, presenta un alto potencial de expansión.

La evolución de las transacciones totales (no solo de empresas) de comercio electrónico, realizadas a través de entidades de medios de pago, ha registrado una tendencia muy positiva. Las ventas al exterior, tanto en términos de número de operaciones como de volumen, han crecido notablemente en el último lustro, de acuerdo con los datos de la CNMC.

El número de operaciones de exportación a través de comercio electrónico se incrementó más de un 200% entre 2010 y 2015, superando los 22 millones de transacciones en ese último año, cuando registró un aumento interanual del 32%. Si bien, las transacciones de exportación se sitúan muy por debajo de las de importación, representando las primeras tan solo un 13,7% de las segundas.

Evolución de las transacciones de comercio electrónico de España con el exterior

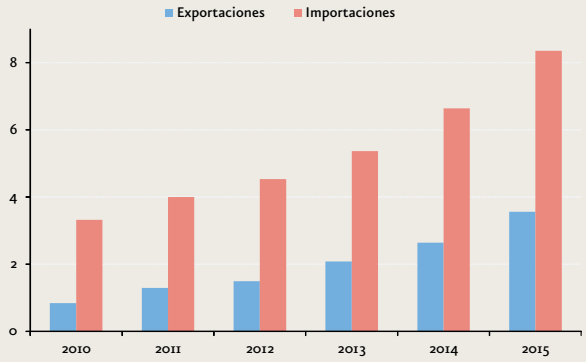
(millones de transacciones)



Fuente: *Afi, a partir de CNMC.*

Evolución del volumen de comercio electrónico de España con el exterior

(miles de millones de euros)



Fuente: *Afi, a partir de CNMC.*

De forma análoga, teniendo en cuenta el valor de las exportaciones españolas de comercio electrónico, el incremento entre 2010 y 2015 es todavía superior: del 325%; aunque muy similar en tasa de crecimiento interanual para el último año (35%). El valor de las exportaciones superó los 3.560 millones de euros, que equivalen a un 42,7% del montante de las importaciones españolas realizadas por el canal *online*.

y pasar a ser realizadas mediante la incorporación de tecnologías digitales. A su vez, estas tecnologías facilitan la gestión de equipos de trabajo localizados en distintas geografías, dotando de flexibilidad y comodidad a las comunicaciones entre los miembros de un mismo equipo y facilitando el seguimiento de las tareas ejecutadas simultáneamente en varios países. Una ventaja que no deja de ser aprovechable también a nivel nacional o local, ya que los dispositivos de comunicación tecnológicos facilitan igualmente las iteraciones entre trabajadores.

No obstante, los procesos de automatización que pueden favorecer la ejecución de aquellas tareas más repetitivas, introduciendo ventajas en términos de racionalización de costes y de eficiencia operativa, no son susceptibles de implementarse en todas las actividades. Es necesario verificar que dichos procesos de automatización permiten explotar a su vez la potenciación de las capacidades de trabajo gracias a

las tecnologías. Es decir, la obtención de los incrementos de eficiencia deseados solo será posible si se verifica que los trabajadores cuentan con las e-skills oportunas para trabajar en entornos parcialmente automatizados. La educación y capacitación de los trabajadores constituye por tanto una pieza clave para maximizar las ganancias en productividad derivadas del componente tecnológico.

Por otra parte, si en el ejercicio de incorporación de Internet y otros medios digitales para el desarrollo de las funciones en el interno de las empresas, de cara a explotar los rendimientos crecientes de escala, surgen restricciones a la competencia, cabría la posibilidad de que surjan comportamientos monopolísticos en el mercado. Unos comportamientos que limitarían el potencial innovador más vinculado a entornos competitivos, en los que las empresas tienen alicientes a la introducción de mejoras para reforzar su posicionamiento en el mercado y no perder capacidad competitiva.

Para aprovechar las oportunidades que las tecnologías digitales ofrecen a las empresas, igualmente, no se puede desviar del punto de mira a los «complementos analógicos» a los que antes se hacía referencia.

Factores para la digitalización

Entre los factores que hacen posible el desarrollo digital se encontrarían las redes sociales, las finanzas digitales y la revolución de datos, como recoge el informe del Banco Mundial. Todos estos factores involucran al conjunto de agentes socioeconómicos, incluidas las empresas, y dinamizan el avance de la economía digital.

Las redes sociales son a menudo utilizadas por las empresas para fines asociados a sus estrategias de comunicación y marketing, tanto para dar a conocer ciertos aspectos de su oferta de productos y servicios, las iniciativas particulares vinculadas a su RSC, o eventos organizados por la empresa y dirigidos a sus grupos de interés, entre muchas otras oportunidades de uso. Representan una herramienta o soporte para crear y consolidar sus relaciones con los principales agentes con los que trabajan (clientes, proveedores, instituciones de apoyo, socios comerciales, etc.), así como una fuente de innovación y de información a tener en cuenta en el desarrollo de sus estrategias de negocio.

En cuanto a las finanzas digitales, éstas incluyen pagos *online* y medios de pago electrónicos, monedas virtuales y otros, y constituyen un ámbito de gran efervescencia en cuanto a lo innovador y disruptivo en lo que a los impactos en la actividad empresarial se refiere. Algunos desarrollos en ese ámbito, como pueden ser los pagos *online* seguros, representan además una palanca para la expansión del comercio electrónico.

La revolución de los datos, por su parte, se refiere a la explotación de datos masivos (*big data*) y a los datos que son accesibles libremente por medios digitales (*open data*). Los datos masivos descansan en la velocidad con la que se producen, pudiendo ser captados desde diversos dispositivos o ámbitos (las propias redes sociales, *smartphones*, plataformas digitales, satélites, *wearables*, sensores, etc.), así como en la variedad de los mismos y los altos volúmenes en que se obtienen. Las empresas son las que aglutinan en mayor medida datos masivos (sobre todo, las grandes empresas del sector TIC). Internet ofrece sin duda amplias oportunidades para analizar el comportamiento de los clientes y poder interactuar ágilmente con ellos. La explotación de datos puede orientar la identificación de nuevas líneas de negocio y el diseño de estrategias comerciales avanzadas. Si bien, también existen retos o dificultades a los que hacer frente: desde la propia integración de datos procedentes de distintas fuentes para poder tratarlos de forma idónea, hasta responder a exigencias normativas relativas a la protección de datos de carácter personal, o la correcta interpretación de los resultados de los análisis de datos ::

Acuerdos de Asociación Económica de la UE para acceder a África Austral

Los Acuerdos de Asociación Económica de la Unión Europea con los países de África, Caribe y Pacífico (ACP) contribuyen a la apertura de mercados no tradicionales, habitualmente de difícil acceso, ofreciendo un marco comercial más atractivo para la exportación e inversión de las empresas europeas.

Cristina Gómez

Los Acuerdos de Asociación Económica (AAE) son asociaciones de comercio y desarrollo negociados por la UE con los países de África, Caribe y Pacífico (APC). Estos acuerdos se establecen dentro del marco del Acuerdo de Cotonú del año 2000, que rige las relaciones entre la UE y los países de la ACP hasta 2020.

El objetivo de la asociación económica es contribuir al desarrollo del país o grupo de países con los que se haya establecido el acuerdo, a través de la liberalización del comercio de mercancías y teniendo en cuenta las circunstancias regionales. Dicha liberalización se hace, no obstante, de forma asimétrica, ya que la apertura de los mercados de la UE es total, mientras que los países de la ACP disponen de 15, o incluso 25 años, para abrir sus mercados a las importaciones de la UE.

Los AAE no solamente impulsan el desarrollo de la región ACP sino que también brindan oportunidades a las empresas de la UE, facilitando su acceso a mercados no tradicionales.

Como ejemplo, a continuación se presentarán las ventajas para las empresas europeas del reciente AAE entre la UE y seis países de la Comunidad de Desarrollo de África Austral (SADC, por sus siglas en inglés), firmado el pasado 10 de junio en Kasane (Botsuana) y que es el primero en concluirse entre el bloque europeo y una región africana. Un acuerdo que permitirá a las empresas beneficiarse de una mayor accesibilidad a los mercados de Botsuana, Lesoto, Mozambique, Namibia, Sudáfrica y Suazilandia.

[Photodisc]/Thinkstock.

Si bien es cierto que solamente seis de los quince miembros de la SADC firmaron el acuerdo, se espera que Angola se adhiera en un futuro próximo, así como también cabe esperar la inclusión

del resto de países. Por otra parte, la UE está negociando más acuerdos de asociación económica con otros países africanos siguiendo el ejemplo del establecido con la SADC.

¿Cómo facilita el AAE el acceso al mercado de África Austral?

El AAE con la SADC ha permitido relanzar las relaciones comerciales entre la Unión Europea y África Austral, una región emergente con gran potencial para la realización de negocios por parte de las empresas españolas.

Hasta ahora, la UE solamente mantenía un Acuerdo de Comercio, Desarrollo y Cooperación dentro de dicha región con Sudáfrica (vigente desde el año 2000). Este acuerdo, que intensificó el comercio bilateral, no bastó para avanzar en las relaciones comerciales con otros países de la región debido especialmente a la existencia de un régimen comercial diferente con cada país. A pesar de existir la Unión Aduanera de África Austral (SACU) a la que pertenecen todos los países firmantes del AAE salvo Mozambique, se mantenían distintos aranceles a la importación en cada país. Algo que el acuerdo ha permitido sortear, reduciéndose las barreras arancelarias y estableciéndose un régimen de acceso al mercado de la UE más homogéneo y ventajoso.

Las empresas de la UE se beneficiarán, por tanto, de una apertura progresiva de los países africanos. Se eliminará el 86,2% de los aranceles de la SACU a los productos europeos (74,1% de forma total y el 12,1% parcialmente), a la par que Mozambique suprimirá el 74% de los aranceles.

Además, las empresas europeas se beneficiarán de un mejor acceso al mercado de Sudáfrica, ampliándose las ventajas establecidas por el mencionado acuerdo sobre Comercio, Desarrollo y Cooperación con la UE que cubre el 90% del comercio bilateral. Así, se contempla la posibilidad de importar ciertos productos agroalimentarios europeos (como trigo, cebada, queso y carne porcina) en el mercado sudafricano, así como la protección de las indicaciones geográficas europeas. Sudáfrica protegerá en exclusiva las denominaciones de origen de 250 productos agroalimentarios europeos (incluyendo algunos vinos), favoreciendo de esta forma a los productores europeos de productos de calidad.

En general, teniendo en cuenta que África Austral es importadora neta de bienes manufacturados, el AAE podría incrementar la demanda de este tipo de bienes procedentes de la UE.

¿Cómo promueve la inversión europea en África?

Además de las oportunidades comerciales que puedan identificar las empresas europeas con la apertura de los seis países africanos firmantes del AAE, la alineación del acuerdo con un marco normativo comercial internacional refuerza su atractivo para la inversión.

Todos los países firmantes se comprometen a respetar las normas de la Organización Mundial del Comercio (OMC), dotando las relaciones comerciales de un marco normativo más sólido.

Hasta ahora, el bajo nivel de desarrollo de estos países (Lesoto y Mozambique forman parte del grupo de «economías menos avanzadas») y su escasa apertura al exterior hacían que los flujos de entrada de inversión extranjera fueran, exceptuando el caso de Sudáfrica, relativamente reducidos. La limitada protección de las inversiones frenaba atractivo a la inversión foránea. Sin embargo, ahora, con un marco normativo alineado a los estándares internacionales la seguridad jurídica ha de verse reforzada.

Asimismo, los países firmantes del AAE se comprometen a fomentar el desarrollo sostenible cumpliendo con los estándares internacionales en materia medioambiental y social. Ello ha de evitar los casos de competencia desleal por *dumping* en

ambas áreas, redundando en la existencia de un entorno competitivo más atractivo para los inversores extranjeros.

¿En qué beneficia una mayor integración regional a las empresas europeas?

Los niveles de desarrollo del grupo de países africanos firmantes del AAE son heterogéneos, así como también existe una diversidad de acuerdos regionales. La multiplicidad de regulaciones y aranceles no deja de dificultar las exportaciones e inversiones.

Sin embargo, la armonización del régimen comercial de estos países con la UE, gracias al AAE, fortalece la integración regional. De hecho, los seis países de la SADC han acordado extender cualquier ventaja otorgada a la UE al conjunto de firmantes. Este impulso de las relaciones intrarregionales también favorece a las empresas europeas.

El acuerdo incentiva el desarrollo de cadenas de valor intrarregionales, al permitir a los productores africanos que ensamblen y utilicen componentes de otros países, sin por ello perder las condiciones de libre acceso al mercado comunitario. Los países del acuerdo pueden recurrir a componentes producidos en otros países ubicados fuera de la asociación económica para fabricar un producto que luego exportarían a la UE. De esta forma se amplifica la capilaridad de las redes comerciales con los mercados africanos.

Por lo tanto, el AAE intensificará las relaciones de la UE con África, un continente emergente con gran potencial, donde hasta ahora los intercambios comerciales eran limitados. En 2015, la UE importó de los países de la SADC bienes por casi 32.000 millones de euros; principalmente minerales y metales. Un valor similar al de las exportaciones de bienes a la región, referidas especialmente a las áreas de ingeniería, automoción e industria química.

En definitiva, los acuerdos de asociación económica de la UE promueven el acceso de las empresas europeas a nuevos mercados, en muchos casos desconocidos y lejanos, al facilitar los intercambios comerciales y la inversión ::

Ganadores y perdedores

A largo plazo la situación depende en gran medida del tipo de acuerdo comercial que negocien la Unión Europea y el Reino Unido.

Más allá de las peculiaridades políticas y culturales del Reino Unido, conviene hacer un análisis de quién gana y quién pierde a raíz del resultado del referéndum sobre el Brexit. Todo análisis de ganadores y perdedores depende del horizonte temporal que se emplee. Por tanto, vamos a considerar el corto y el medio-largo plazo.

A corto plazo, los posibles ganadores son todos los sectores de la economía británica que se dedican a la exportación de bienes y servicios, dada la devaluación de la libra esterlina. Al mismo tiempo, los consumidores británicos que compren bienes o servicios del exterior se verán perjudicados. Dada la incertidumbre creada, es muy probable que las ofertas de empleo por parte de las empresas queden congeladas, por lo menos hasta que se disipen las dudas sobre la forma y la velocidad en las que se va a producir la salida efectiva del Reino Unido. Es muy posible que este efecto sea especialmente negativo en el caso de los jóvenes. Esa incertidumbre también afectará a las pequeñas y medianas empresas de manera más intensa que a las de mayor tamaño. En general, los sectores más cíclicos—tales como la construcción, el inmobiliario o los bienes duraderos en general—serán más sensibles a la incertidumbre creada.

También a corto plazo, hay sectores y empresas en la Unión Europea que se van a ver beneficiados por la depreciación de la libra, es decir, aquéllos que compren bienes o servicios del Reino Unido. Por el contrario, las que venden en ese mercado se van a ver afectadas negativamente. Además, cualquier beneficio denominado en libras esterlinas se traducirá en una cantidad inferior en euros a la que se hubiera registrado antes de la devaluación. La incertidumbre en los mercados va a continuar teniendo un efecto de dominó, que podría manifestarse de numerosas maneras, desde una caída de la renta variable hasta una ralentización de las inversiones del resto del mundo en la Unión Europea. Eso sí, Brexit hace más probable una continuación prolongada de la política de tipos de interés reducidos, lo que redundará en beneficio de los deudores y en perjuicio de los ahorradores.

A largo plazo la situación depende en gran medida del tipo de acuerdo comercial que negocien la Unión Europea y el Reino Unido. La voluntad popular y de la clase política británica parece centrarse cada vez más en continuar con una política comercial relativamente abierta y

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

liberal. Colectivos específicos como estudiantes, jubilados y empleados del sector financiero van a ver su situación empeorar una vez que llegue a su fin la participación del Reino Unido en los respectivos espacios europeos comunes. Así, los ciudadanos británicos que viajen, estudien o se establezcan en otro país de la Unión no gozarán de las ventajas que tienen en la actualidad. El papel de Londres como plaza financiera europea se verá fundamentalmente debilitado, aunque quizás pasen varios años antes de que se produzca un cambio significativo. Los efectos a largo plazo serán seguramente de menor entidad para los 27 miembros de la nueva Unión Europea, siempre y cuando no se produzcan más incertidumbres ni más posibles salidas de otros países.

La consulta popular sobre el Brexit ha generado numerosas tensiones, por ejemplo, entre los más jóvenes y los mayores, las zonas rurales y las grandes ciudades (especialmente Londres), y los distintos territorios que forman el Reino Unido. A estas tensiones hay que añadir los cambios que se avecinan en los distintos sectores de actividad. Cuando un país se apresta a modificar más de cuatro décadas de relaciones cada vez más estrechas con Europa, no cabe duda de que se producirán ganadores y perdedores, tanto en el corto como en el largo plazo ::

Brexit: un evento de cola que se materializa

El resultado favorable a la salida de Reino Unido de la Unión Europea en el referéndum del día 23 de junio abre un periodo de incertidumbre que podría tener consecuencias económicas. A la espera de que Reino Unido anuncie formalmente su intención de abandonar la UE, el proceso podría alargarse hasta dos años. La incertidumbre sobre el proceso podría tener un efecto adverso sobre el crecimiento de Reino Unido. A su vez, la posible restricción de los flujos comerciales y de inversión podría tener un efecto negativo sobre el crecimiento a largo plazo, cuya magnitud dependerá de los términos en los que se cierre el acuerdo.

Nereida González

El voto favorable a la salida en el referéndum sobre la permanencia de Reino Unido en la Unión Europea, hasta hace unas semanas visto como un evento de cola y por tanto riesgo asimétrico, ha abierto un escenario de elevadísima incertidumbre sobre el futuro de Reino Unido y la UE. Las potenciales consecuencias económicas y políticas del voto derivaron en muy intensas correcciones en los mercados al día siguiente del resultado de la votación. Asimismo, provocaba una serie de efectos encadenados que pasaban por la dimisión del primer ministro, Cameron, y el reclamo de referéndums similares en otros países de la UE. En cualquier caso, el proceso para que se haga efectiva la salida de Reino Unido de la UE, regulado por el artículo 50 del Tratado de la UE (TEU), podría ser prolongado, consistente en alcanzar un acuerdo de salida (*Withdrawal Agreement*) entre el Reino Unido y el resto de la UE:

• El proceso empieza con una notificación de la salida del gobierno británico al Consejo Europeo, que no será inmediata. Cameron ha anunciado que la responsabilidad para enviar la notificación corresponderá a su sucesor, quien tomará las riendas en octubre. Por parte de la UE, sin embargo, hay presiones para que las negociaciones empiecen cuanto antes para minimizar la incertidumbre.

[iStock]/Thinkstock.

• El Reino Unido seguirá formando parte de la UE por un mínimo de dos años mientras se negocia el acuerdo de salida. Durante este tiempo, al menos en teoría, la normativa y regulación europea seguirá en vigor en Reino Unido. El periodo de negociación solo puede extenderse si hay unanimidad dentro el Consejo Europeo.

• La Comisión Europea es la responsable de negociar por parte de la UE. Sin embargo, en la práctica los Estados Miembros tendrán mucha influencia. El acuerdo final tendrá que estar aprobado por mayoría del Parlamento Europeo (incluyendo los diputados británicos) y por mayoría cualificada en el Consejo Europeo. En el caso de que afectara a competencias nacionales (un acuerdo mixto), se precisaría ratificación a nivel nacional también.

Por otro lado, el Reino Unido y la UE tendrán que llegar a un acuerdo separado sobre las futuras relaciones entre los dos. Este acuerdo tendrá que incorporar un nuevo marco de relaciones comerciales, potencialmente ampliándose a cubrir temas más amplios (un acuerdo de asociación). En el caso de que sea un acuerdo de asociación, haría falta unanimidad entre los Estados Miembros y, si afecta a temas de competencia nacional, ratificación a nivel de cada país. Históricamente acuerdos de esta naturaleza entre la UE y terceros países han tardo entre cinco y diez años en cerrarse.

Como es de esperar de un procedimiento novedoso, existen muchas incertidumbres sobre este proceso, incluyendo:

• El estatus de inmigrantes con derechos adquiridos, tanto ciudadanos de Estados miembros de la UE como británicos residentes en países de la UE.

• La capacidad de Reino Unido de restringir la inmigración, mientras formalmente sigue sujeto a legislación europea (y el riesgo de represalias por otros países).

• La posibilidad de que podría haber una brecha temporal entre la conclusión del acuerdo de salida y el que determina las nuevas relaciones, suponiendo - mientras tanto - que las relaciones de comercio entre ambos serían sujetos a las reglas de la Organización Mundial del Comercio (OMC).

Además, el acuerdo final dependerá de varios matices políticos tales como:

• La aplicabilidad de cualquier acuerdo de salida a Escocia, que ha votado mayoritariamente para seguir formando para de la UE.

• La posición del Parlamento Británico, donde hay todavía una mayoría de diputados a favor de la permanencia.

• La postura de la UE y sus Estados miembros. Aquí los intereses de cada uno, podrían entorpecer el acuerdo.

En cuanto a las consecuencias económicas del Brexit, se pueden distinguir dos tipos de efectos: en el corto plazo, la incertidumbre será el principal canal de transmisión mientras que a medio plazo, el efecto sobre los flujos comerciales y de inversión serán los protagonistas.

EL EFECTO DE LA INCERTIDUMBRE

El aumento de la incertidumbre fruto del resultado del referéndum tendrá un efecto pernicioso sobre la actividad económica. Los agentes retrasarán sus decisiones de consumo e inversión, lo que restará el crecimiento en el corto plazo. En parte, este efecto ya se estaba observando en algunos indicadores en los meses anteriores a la celebración del referéndum: los resultados de encuestas a agentes económicos mostraban que tanto el sentimiento económico como la percepción de incertidumbre sobre política económica se habían deteriorado de forma sustancial en el Reino Unido.

El resultado del referéndum, previsiblemente, habrá profundizado este deterioro. Una forma de predecir este efecto es a partir de la volatilidad del mercado, que tiende a estar estrechamente relacionada con la evolución de estos indicadores. Su fuerte repunte hoy sugiere un deterioro adicional de la confianza.

La consecuencia para el crecimiento económico del Reino Unido puede ser sustancial. El impacto de un shock de una desviación standard en el indicador de incertidumbre de política económica

tiende a reducir el crecimiento en unos 0,3 puntos porcentuales dos años después del shock (vía deterioro del sentimiento económico).

A partir de la volatilidad en el mercado vista hoy se puede estimar su traslado a la incertidumbre y por ende sobre el crecimiento. Según esta relación entre volatilidad e incertidumbre, el aumento de ésta sería muy intenso (cuatro veces una desviación típica). Consecuentemente, su traslado al crecimiento del Reino Unido podría llegar a ser de una reducción de 1,2 puntos porcentuales.

La magnitud del traslado a otros países de la UE dependerá en parte de la capacidad de las autoridades monetarias y políticas de evitar un contagio excesivo de la desconfianza. Hay motivos para pensar que su capacidad para evitar un contagio, al menos en el corto plazo, será limitado.

El efecto de menores flujos comerciales y de inversión

En el medio – largo plazo, el impacto en crecimiento puede ser limitado a nivel mundial y del área euro, aunque significativo para el caso de Reino Unido.

Dado que el peso de Reino Unido en la economía global es relativamente reducido (su PIB sólo representa un 3,9% del PIB mundial), el impacto a nivel global de un menor crecimiento de esta economía derivado del Brexit sería limitado. Asimismo, dado que la cuota del Reino Unido sobre el comercio mundial es de un 4,3% (una tercera parte del peso de los grandes países como EEUU o China) una reducción de esta cuota derivada de un menor crecimiento, no supondría una gran reducción del comercio global.

En este contexto, las economías más afectadas serían los países de la UE, mientras que los países emergentes y exportadores de materias primas no sufrirían grandes efectos negativos en un escenario en el que la UE no sufriría una recesión.

ASSET ALLOCATION RECOMENDADO (%)

Categoría	31-jul-16	30-jun-16	BMK	AFI vs BMK
Liquidez	7	7	5	2
Monetarios USD	0	0	0	0
Monetarios GBP	4	4	0	4
Mdo. Monetario	**11**	**11**	**5**	**6**
DP Corto EUR	0	0	30	-30
DP Largo EUR	8	7	15	-7
DP USD	12	8	0	12
RF Investment Grade	5	5	10	-5
RF High Yield	13	15	5	8
RF Emergente	9	7	0	9
RF Convertible	7	7	0	7
Renta fija	**54**	**49**	**60**	**-6**
RV EUR	18	23	12	6
RV EEUU	6	6	12	-6
RV Japón	3	3	3	0
RV Emergente	2	2	3	-1
Renta variable	**29**	**36**	**30**	**-1**
Gestión Alternativa	4	4	0	4
Materias Primas	2	2	0	2
Gestión alternativa	**6**	**6**	**5**	**1**

Fuente: *Afi*.

El efecto negativo que tendría el Brexit sobre la economía de Reino Unido produciría un efecto colateral sobre el resto de economías de la UE, que podría crecer cerca de un punto porcentual menos de lo previsto en los próximos cinco años.

En un análisis por países y en términos de inversión extranjera directa, Chipre es el país con más exposición a la salida de Reino Unido con más del 40% del total de su stock de IED en este país. Le siguen Irlanda y Holanda.

Por otro lado, vía flujos comerciales, los países más expuestos a una salida de Reino Unido de la UE serían Irlanda y Holanda, con un 12% de media de exportaciones a dicho país sobre el total. Estos países verían incrementado el coste de sus exportaciones e importaciones de Reino Unido en un entorno en el que gobernará la cláusula de nación más favorecida a la espera de un acuerdo de libre comercio. Sin embargo, en este entorno, sería Reino Unido el más perjudicado, pues aun consiguiendo un acuerdo con la UE, seguirá gobernando la cláusula frente a otras economías.

El efecto negativo del Brexit sobre el comercio exterior de Reino Unido podría prolongarse en el

tiempo. Con su salida de la UE tendría que llegar a acuerdos de libre comercio no sólo con la esta, sino con todos los socios comerciales individualmente. Este proceso podría llevar hasta más de cinco años de acuerdo con otros periodos de negociación similares.

Reino Unido también recibiría menos inmigrantes de la UE, que según la OCDE han contribuido desde 2005 en 0,7% al crecimiento del PIB. Estos trabajadores poseen, generalmente, puestos de trabajo altamente cualificados y con relativamente bajos salarios. Con todo ello, la salida de Reino Unido de la UE podría llevar a una caída del PIB de hasta tres puntos porcentuales por debajo de lo previsto en 2020.

Mercados financieros

Derivado de este nuevo escenario de riesgo a medio – largo plazo volvemos a reducir significativamente el nivel de riesgo de la cartera de forma táctica. Anticipamos meses de gran volatilidad y un mercado en busca de activos refugio. Se trata de un posicionamiento táctico y aprovecharemos nuevas cesiones para aumentar el peso de activos de riesgo con valoraciones atractivas.

Aumentamos el peso de la deuda pública Euro Core como refugio. Consideramos que hay que esperar para renovar posiciones (o aumentarlas) en deuda periférica UME, pues a pesar de las compras del BCE, el escenario abierto en términos de incertidumbre política puede seguir ampliando spreads frente a la deuda del núcleo.

Aumentamos, de nuevo, la deuda a largo plazo de Estados Unidos ya que ofrece la doble cobertura del dólar como activo refugio y del devengo de TIR e incluso mayores plusvalías en caso de cesiones adicionales de las rentabilidades de la deuda core.

Reducimos exposición a *high yield*, dada la elevada sensibilidad de este segmento del mercado a la volatilidad de la renta variable.

Aumentamos el peso de la renta fija emergente pero siendo especialmente selectivos, favoreciendo economías más vinculadas a Estados Unidos en detrimento de las más ligadas a las materias primas y a la UE

Reducimos de manera adicional el peso en renta variable, especialmente europea, a la espera de correcciones adicionales que generen oportunidades claras de compra en un contexto de posibles señales de aversión al riesgo excesivas ::

Impactos del Brexit en los mercados financieros

Las dudas sobre el futuro de la Unión Europea (y de la propia Unión Monetaria Europea) dejan a EEUU como el único bloque económico «seguro».

David Cano es socio de Afi y asesor principal de Español Gestión Global.
E-mail: dcano@afi.es

Tras 15 meses con potenciales riesgos sistémicos (subidas de tipos de la Fed, GREXIT, China, VW, petróleo, banca europea, etc.), en junio se ha materializado el denominado Brexit, provocando uno de los procesos más bajistas en los mercados financieros de las últimas décadas. El más afectado ha sido el de acciones europeo (el Eurostoxx pierde casi un 10%) y el japonés (el Nikkei también se deja un 10%), afectado este último por la fortaleza del yen. Complicado panorama para el Banco de Japón que a pesar de la enorme ampliación del tamaño de su balance no consigue debilitar el yen (con el objetivo de generar inflación y aumentar las exportaciones). En este contexto, se entiende que aquella economía sufra una muy débil previsión de crecimiento del PIB, de entre el 1% y el 1,5%.

Y es que el mercado de divisas ha sido otro de los más sensibles al nuevo episodio de aversión al riesgo (*risk off*). La libra esterlina se ha depreciado con intensidad (el día 24 sufrió la mayor variación diaria de la historia en su cruce contra el euro, y frente al dólar está en mínimos de las últimas tres décadas), mientras que el dólar ha ejercido de cierto activo refugio, apreciándose contra la mayoría de monedas (frente al euro llegó a cotizar por debajo de 1,10 USD/EUR). En este contexto, consideramos que uno de los escasos activos para poder diversificar el riesgo de las carteras es el dólar. A pesar de que presenta una clara sobrevaloración (el nivel de equilibrio contra el euro estaría en la zona de 1,16-1,20 USD/EUR) y que ahora las expectativas de subidas de tipos de interés de la Fed se alejan significativamente, las dudas sobre el futuro de la Unión Europea (y de la propia Unión Monetaria Europea) dejan a EEUU como el único bloque económico «seguro».

Y este diagnóstico no solo se observa a través de la evolución de los tipos de cambio, sino también de la renta variable. Y es que persiste el claro mejor comportamiento relativo del S&P 500 frente al Eurostoxx. Ello se debe, además de por las mejores perspectivas económicas de EEUU, a la diferente composición sectorial. El elevado peso del sector financiero es el principal lastre del Eurostoxx (pondera el 25% frente al 13% en el S&P 500) ante la corrección tan intensa que ha sufrido y que ha llevado sus cotizaciones a los mínimos del 11 de febrero. El BREXIT ha intensificado los temores sobre la solvencia de algunos sistemas bancarios, especialmente el italiano. El castigo no

TESORERÍA EMPRESAS

SI SU EMPRESA FUNCIONA COMO UN RELOJ, OBTENGA MÁS RENDIMIENTO

RENTABILIDAD PARA SUS PUNTAS DE TESORERIA CON DISPONIBILIDAD INMEDIATA

DEPÓSITO ÁGIL
- Desde solo 6.000,00 €
- Usted elige y dispone de plazos de inversión entre 1 y 30 dias
- 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

sólo se ha observado en renta variable, sino que también la renta fija financiera (principalmente la subordinada) ha sufrido ampliaciones de diferencial.

Si el mercado de bonos financieros ha sufrido por el *risk off*, es obvio que la renta fija corporativa *high yield* también se ha visto afectada negativamente si bien, no tanto como en el inicio de 2016. Ahora, a diferencia de entonces, el precio de las materias primas ha resistido (incluso el petróleo se revaloriza en el mes) de tal forma que uno de los principales sectores de este mercado (petroleras) no ha sufrido la ampliación de *spreads* registrada cuando el precio del barril tocó los 25 dólares.

Gracias a esta mayor capacidad de aguante del precio de las materias primas (vinculada a que en China no se ha producido un nuevo deterioro de los indicadores económicos), las divisas de los países emergentes se han apreciado en el mes. Tras el intenso castigo (-30%) acumulado desde 2011 (cuando el petróleo cotizaba en 130 dólares), parece que los fundamentos de estas economías comienzan a estabilizarse, atrayendo de esta forma inversión en cartera, que encuentra en el elevado y creciente diferencial de tipos de interés un factor adicional para invertir.

En este repaso a los efectos del BREXIT en los mercados financieros, señalar que la deuda pública soberana ha profundizado en la relajación de los niveles de rentabilidad, siendo el caso más destacado el Bund alemán a 10 años, que sitúa su TIR en el -0,15%, por lo que más de un 60% de las referencias emitidas por el Tesoro alemán presentan ya una rentabilidad negativa. Ante esta situación, parece lógico el debate sobre una posible modificación de los criterios de compra de deuda pública por parte del BCE en el programa PSPP (*Public Sector Purchase Programme*), lo que sin duda favorecería a emisores periféricos como España, Italia y Portugal.

Por su parte, la renta fija privada grado de inversión apenas registra variaciones significativas en su diferencial, favorecida en este caso por otro programa de compras a vencimiento del BCE: el CSPP (*Corporate Sector Purchase Programme*) ::

Las «start-ups» se internacionalizan

La mayoría de las *start-ups*[1] nace con vocación global, pero cada una emplea a la hora de salir fuera una estrategia diferente que depende del servicio o producto ofrecido. A continuación, presentamos tres casos de éxito de *start-ups* españolas que han logrado lanzarse a los mercados internacionales.

Área de Economía Aplicada y Territorial de Afi

Glovo: internacionalización gracias al capital-riesgo

Empresa: Glovo

Sector: Aplicación móvil de mensajería y recados

Proyecto de internacionalización: Prestación de servicios en Italia y Francia.

La *start-up* española Glovo nacida en marzo de 2015, es la creadora de una *app* de mensajería y recados que permite a los usuarios comprar, recibir y enviar cualquier producto en una misma ciudad en menos de una hora. Gracias a la obtención de financiación, Glovo opera actualmente en 5 importantes ciudades europeas: Barcelona, Madrid, Valencia, Milán y París.

Aunque comenzó a operar en Barcelona, su buen funcionamiento y la obtención de 140.000 euros en su primera ronda de financiación, le permitieron expandirse en septiembre de 2015 a otras ciudades españolas como Madrid o Valencia. El éxito de la *start-up* fue tal que cerró el año 2015 con una facturación un 30% más elevada de lo previsto en su plan de negocio.

Glovo no tardó en abrir una segunda ronda de financiación con el objetivo de iniciar el proceso de expansión fuera de España. Logró obtener dos millones de euros de los cuales 500.000 euros es financiación pública y el resto capital privado procedente en gran medida de inversores del mundo digital. Entre ellos, aportaron financiación inversores como Zaryn Dentzel, cofundador de Tuenti; Bernardo Hernández, ex directivo de Google e inversor de Idealista; o Félix Ruiz, inversor de Tuenti y JobandTalent. Estos inversores hicieron posible la expansión de Glovo en Milán en marzo de 2016 y su reciente entrada en el mercado parisino. Fruto de esta internacionalización, la *start-up* ya cuenta con alrededor de 200.000 usuarios y con la colaboración de más de 300 socios en las ciudades donde opera.

La financiación a través del capital-riesgo ha sido clave para la internacionalización en el caso de Glovo, cuya idea innovadora ha atraído a numerosos *business angels* dispuestos a apostar por su idea de negocio. Como menciona el fundador de la start-up, Óscar Pierre, el respaldo de estos inversores ha provisto «nuevas fuerzas para afrontar el proceso de aterrizaje en grandes capitales europeas y afianzar la presencia a nivel local».

Hawkers ACE, la adaptación al país de destino esencial para el éxito

Empresa: Hawkers ACE

Sector: Comercialización de gafas de sol

Proyecto de internacionalización: Exportación a Italia

Las estrategias de internacionalización de las *start-ups* no siempre difieren de las de empresas tradicionales. La mayoría de las estrategias siguen siendo válidas para ambas a la hora de salir al exterior, como puede ser la adaptación a la cultura y normas del país de destino para cosechar el éxito. Un requisito especialmente importante en el caso de bienes de consumo donde la calidad y la marca cobran relevancia.

Este es el caso de la *start-up* Hawkers Ace. La empresa licitana de fabricación de gafas de sol de diseño ha logrado penetrar el mercado de la moda italiano gracias a la adaptación del producto y de la página web.

A través de la retroalimentación de sus clientes, el equipo de Hawkers Ace identificó la oportunidad de abrir mercado en Italia, un país donde abundan los consumidores de moda y diseño. Sin embargo, para llegar al público italiano tuvieron que adaptar no solamente el idioma de su página web sino contar con personal nativo que pudiera transmitir el mensaje de la *start-up* más fácilmente. Además, el mercado de la moda italiana es un mercado muy exigente en el que la imagen de marca es muy importante. Por ello, Hawkers Ace se esforzó en alcanzar un buen posicionamiento web así como en entrar en el mercado con una estrategia innovadora: la presentación de la nueva colección de gafas de aviador durante un vuelo con la marca Hawkers inscrita en el propio avión.

A su vez, la contratación de un socio local italiano, como hizo en su día Inditex para penetrar el mercado, permitió a Hawkers Ace sortear las complejidades legales del país.

CartoDB, un modelo de negocio adaptado a la internacionalización

Empresa: Carto DB

Sector: Geolocalización de datos

Proyecto de internacionalización: Implantación en Estados Unidos.

Carto DB, la conocida *start-up* española, se dedica a la geolocalización de datos a través de mapas que permiten una mejor visualización de los datos y facilitan la toma de decisiones empresariales. La vocación internacional de la *start-up* fundada en 2012 motivada por su modelo de negocio, hizo que su internacionalización fuera casi inmediata.

La expansión fuera de España fue impulsada por su cambio en el modelo de negocio que pasó de estar sustentado en la oferta de servicios de consultoría a través de la elaboración de mapas, a comercializar el propio software de diseño de mapas. El acceso libre al software (*open source*) por usuarios de todo el mundo permitió a la *start-up* obtener un reconocimiento internacional en poco tiempo y que empresas como Wall Street Journal, Twitter o Google adquirieran su producto. Este reconocimiento les facilitó la entrada en el mercado estadounidense en el mismo año de su creación, en 2012.

Actualmente, la *start-up* cuenta con cuatro oficinas en Estados Unidos (Nueva York, Denver, San Francisco y Filadelfia) que acogen alrededor de 30 trabajadores. No obstante, el desarrollo del producto sigue concentrándose en la sede de la firma en Madrid ::

[1] Según la definición de Fundéu BBVA, una *start-up* es aquella sociedad que pese a su juventud y falta de recursos, consigue obtener resultados en el mercado y pasar a un siguiente nivel estructural al ser impulsada por otros inversores o absorbida por empresas ya consolidadas.

17 + 1

Como todo el mundo sabe, el sistema nacional de salud español es uno de los mejores del mundo. Además, cuando los organismos internacionales lo evalúan, apenas reparan en su segmentación territorial.

¿Por qué en España tenemos el mejor sistema sanitario y el peor sistema educativo del mundo? Seguro que exagero, pero el consenso implícito del que goza la sanidad española contrasta con la descarnada discusión (que no debate) que se mantiene sobre el sistema educativo. El abismo que a mi juicio separa el debate español sobre estos dos puntales de la sociedad y del sistema económico, se reproduce fielmente en el abismo que separa la calidad de cada uno de ellos.

La prueba de que este contraste existe es que apenas se han producido reformas sustantivas del sistema sanitario en muchos años, mientras que cada pocos años se da una reforma (o contra-reforma) del sistema educativo. Seguro que hay buenas razones para ello, pero cuesta encontrarlas.

¿Estriba la razón de esta singular diferencia en la base territorial sobre la que se han organizado desde hace años estos sistemas? ¿O, más bien, en la naturaleza del servicio público prestado a los ciudadanos?

En primer lugar, conviene recordar algunas de las similitudes más evidentes de ambos sistemas. La primera es que tanto la sanidad como la educación son bienes públicos esenciales, que ayudan a corregir fallos de mercado y contribuyen decisivamente, ambos, a la creación y conservación del capital humano de la economía y a instaurar y preservar la genuina igualdad de oportunidades.

La otra gran similitud es que ambos se producen y se prestan bien mediante gestión administrativa directa, en centros públicos y con personal funcionario, bien mediante concertación con centros privados. En ambos casos, el servicio es público, es pagado por las administraciones y es la administración la que tiene la última palabra sobre el estándar de servicio y, en su caso, el concesionario del mismo.

Respecto a la base territorial de los modelos sanitario y educativo en España, así como su marco normativo, resulta que en ambos casos es la misma: las comunidades autónomas son las administraciones competentes en materia de sanidad, así como en materia de educación. Naturalmente, existe un cierto grado de coordinación en materia de cartera de servicios sanitarios y curricular (educación), pero no la suficiente

José Antonio Herce es Director Asociado de Afi.
E-mail: jherce@afi.es

como para imponer una homogeneidad excesiva entre comunidades que no se pueda contrarrestar desde la gestión autonómica de dichos servicios.

En lo que se refiere a la naturaleza de los mismos, en general, si hablamos de la sanidad, un infarto de miocardio, un ictus o una rotura de cadera, solo pueden ser idénticas incidencias de salud en diferentes geografías y ningún servicio sanitario autonómico osaría definir de manera diferente qué es una u otra incidencia o, ni siquiera, los protocolos más adecuados para tratarla. De lo que se deduce que la normativa autonómica solo puede afectar a su gestión, los recursos que se aplican y las prioridades que se establecen, siempre dentro del marco estatal.

Y, como todo el mundo sabe, el sistema nacional de salud español es uno de los mejores del mundo. Además, cuando los organismos internacionales lo evalúan, apenas reparan en su segmentación territorial. Por la sencilla razón de que no hay tantas diferencias en los resultados, no siendo menor el caso de que tampoco hay un debate, ni un cuestionamiento significativos, sobre su operación. Hay, más bien, amplio consenso.

Otra cosa, como decía, es la educación. Pero, si nos atenemos a la naturaleza de este servicio público, ¿podría alguien decir que el teorema de Pitágoras o la tabla periódica de los elementos deberían diferir entre sistemas educativos? Seguro que no, y tampoco encontraríamos autoridades autonómicas que apoyasen este dislate. No obstante, la historia, ya lo sabemos, se escribe y se enseña, a veces, de forma «patriótica», o ciertas asignaturas se priman antes que otras en los programas educativos, aquí o allá.

¿Por qué, pues, la sanidad es tan buena y la educación tan mala en España? Los españoles vivimos cada vez más y en mejores condiciones, y la sanidad pública es tan buena como la privada. Pero nuestro desempeño educativo es pobre, en general, no crea ciudadanos cultivados, ni amantes de la ciencia y el saber, ni los dota de capital humano verdaderamente útil para la conquista del empleo. De hecho, condena a la pobreza a capas amplias de la población que no pueden acceder a la educación excelente que se da en unos pocos casos.

Confieso que no lo sé. Pero pienso que si fuésemos capaces de acabar con el «adanismo» que invade la política educativa española generando un consenso, primero, sobre la necesidad de una educación de calidad y, después, sobre un programa definido por educadores y expertos desideologizados para conseguirla, estaríamos mucho más cerca de los estándares de calidad de nuestro sistema sanitario y plantaríamos un pie en un futuro mucho mejor que el que nos espera ::

Evolución de la deuda corporativa: efecto del programa del BCE

El pasado 8 de junio el Banco Central Europeo puso en marcha un nuevo programa de compra de deuda corporativa (*Corporate Sector Purchase Programme*). El objetivo del programa es reforzar la transmisión de las adquisiciones de activos por parte del Eurosistema a las condiciones de financiación de la economía real, suponiendo un punto de inflexión en la evolución seguida por la deuda de las empresas españolas, tras el largo y duro proceso de desapalancamiento que han llevado a cabo en los últimos años en un contexto en el que el endeudamiento llegó a alcanzar el 133,0% en relación al PIB.

Isabel Gaya

La deuda de las empresas españolas ha seguido una tendencia pro-cíclica. Durante los años de expansión económica, la deuda corporativa creció a un ritmo exponencial, impulsado por el crecimiento económico, en un entorno marcado por la laxitud financiera, monetaria y fiscal. El ratio de endeudamiento de las sociedades no financieras en relación al PIB pasó del 65,5% en el primer trimestre del 2000 a un 133,0% en el segundo trimestre de 2010. La contracción y la caída de la actividad dejó a las compañías españolas en una situación muy vulnerable, viéndose obligadas a llevar a cabo un largo proceso de desapalancamiento que se ha extendido hasta el último trimestre de 2015, momento en el que la deuda de las *corporates* españolas se ha situado por debajo de la media del área euro (104,8% del PIB, frente al 106,4% en el área euro).

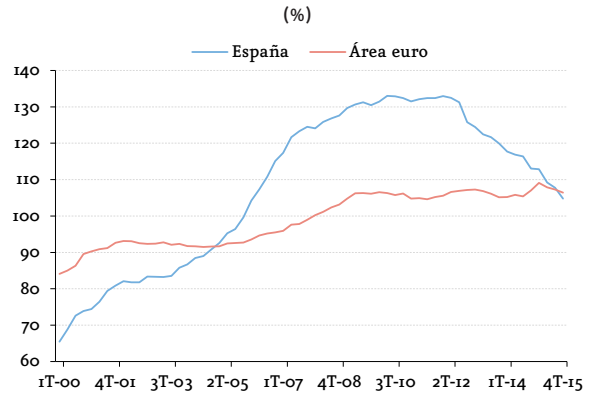
Resulta paradigmático cómo la última fase de desendeudamiento de las sociedades no financieras se ha producido en paralelo a un aumento de la inversión. El factor explicativo de ello es que el aumento de la inversión se ha producido con un

iStock/Thinkstock.

mayor recurso a fondos propios y tesorería en balance que en el pasado.

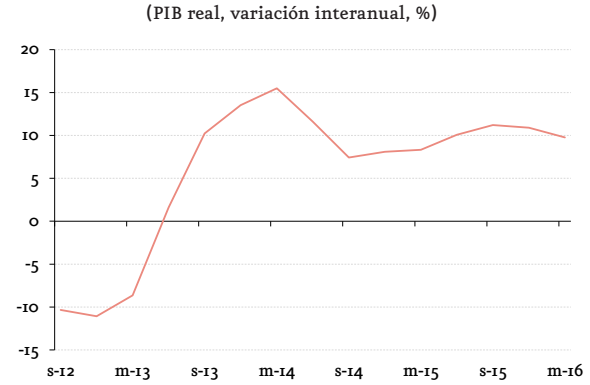
En este contexto, es destacable el papel que el Banco Central Europeo y su nuevo programa de compra de deuda corporativa (*Corporate Sector Purchase Programme*, en adelante, CSPP) va a tener en la evolución de la deuda de las sociedades no financieras en 2016. Dicho programa entró en acción el pasado 8 de junio y va a generar una serie de efectos en el mercado de deuda, principalmente en relación a un potencial estrechamiento de

Evolución del ratio de endeudamiento de las sociedades no financieras sobre el PIB



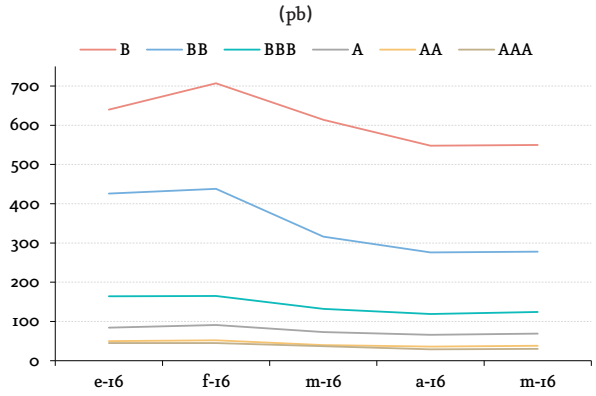
Fuente: *Euro Area Statistics, Afi.*

Evolución de la inversión en bienes de equipo



Fuente: *Afi.*

Evolución de los diferenciales aplicados a la emisión de deuda corporativa por rating



Fuente: *Bloomberg, Afi.*

diferenciales y a un aumento de la frecuencia de emisiones de deuda.

El papel de BCE como dinamizador de la deuda corporativa

Los instrumentos de deuda elegibles para el programa CSPP han de cumplir los siguientes requisitos:

• Estar admitidos como activos de garantía en las operaciones de crédito del Eurosistema.

• Emitidos en euros por una empresa establecida en la zona euro que: i) no sea una institución de crédito, ii) no tenga una empresa matriz que sea una entidad de crédito; y iii) no sea un vehículo de gestión de activos o un fondo nacional de gestión y enajenación de activos creado para apoyar la reestructuración del sector financiero.

• De grado de inversión (rating igual o superior a BBB-).

• Vida residual mínima de seis meses y máxima de 30 años en el momento de la compra.

La concentración máxima de compra por emisión es, con carácter general, del 70% de su saldo vivo, frente al 33% del programa de compra de deuda pública (PSPP). Por otro lado, las adquisiciones se efectuarán tanto en el mercado primario como en el secundario, a excepción de las emisiones de instrumentos de deuda en el mercado primario que se puedan clasificar como proyectos públicos.

Según los datos facilitados por el BCE, en la primera semana del programa CSPP se invirtieron un total de 1.900 millones de euros, lo que representa una media de 380 millones de euros en bonos de empresas no financieras al día. El efecto en el mercado de deuda corporativa es claro:

• **Estrechamiento de diferenciales de crédito.** Desde el anuncio del programa en marzo, se ha producido una reducción de los diferenciales

de crédito soportados por los bonos corporativos, tanto en el segmento de grado de inversión (en el que se manifiesta de manera directa la actuación del BCE), como en deuda de grado especulativo (*high yield*), excepto en emisiones con un rating igual e inferior al CCC.

• **Recuperación de la actividad de emisión bruta**, no sólo por parte de emisores de deuda «elegible» para el programa, sino también por otros emisores no elegibles, entre los cuales se puede citar tanto a las empresas estadounidenses que, aprovechando la caída de los costes de emisión en el área euro, están recurriendo en mayor medida a los reverse yankees (emisiones en euros en los mercados europeos), como a empresas de menor tamaño que estén planteando llevar a cabo emisiones en mercados alternativos como el MARF.

El repunte de la actividad de emisión bruta derivada de las compras del BCE, que se estima que podría rondar los 70.000 millones de euros hasta el cierre de año, podría presionar los tipos a la baja, por lo que el efecto del estrechamiento de diferenciales (primer efecto comentado) podría ser marginalmente decreciente.

En España, el universo de deuda de compañías españolas con grado de inversión se estima actualmente en alrededor de 57.000 millones de euros. Iberdrola, Gas Natural Fenosa, Repsol, Abertis, Ferrovial, DIA y Amadeus se perfilan como las corporates españolas que más beneficios podrían obtener del programa CSPP.

Por sectores, el sector que más activos elegibles tiene en el área euro es el de la energía, particularmente, el sector eléctrico (151.000 millones de euros), por delante de transporte (65.000 millones de euros), otras corporaciones energéticas (47.000 millones de euros), industria básica (46.000 millones de euros), telecomunicaciones (44.000 millones de euros) y automoción (39.000 millones de euros).

Deuda corporativa, ¿para qué?

El incremento que se espera que registre la deuda corporativa en 2016 puede ser utilizado por las compañías con distintos fines. La opción preferida está siendo la de reestructurar la deuda que tienen en balance, alargando plazos y a un menor coste.

Es destacable que la inversión empresarial, pese a los ritmos de expansión registrados en ejercicios precedentes, está comenzando a mostrar señales de agotamiento y una reducida sensibilidad a este tipo de medidas desarrolladas por el BCE. No obstante, no debe descartarse que un abaratamiento en esta tipología de financiación pueda suponer un estímulo adicional a la actividad inversora, especialmente por la mayor y mejor adaptación que el mercado de capitales ofrece para la cobertura de proyectos con un período de maduración relativamente largo. Esto obedece a que las condiciones de amortización son normalmente *bullet*, en lugar de *amortising* (devolución periódica de principal), que es la opción preferida por las entidades financieras en las operaciones de fondeo tradicionales.

Conviene señalar, no obstante, que sigue existiendo una brecha significativa entre el coste de financiación a través de entidades financieras (bilateral) y la financiación en mercados de capitales, especialmente para emisores *high yield* (rating inferior a BBB-). En este sentido, la diversificación de las fuentes de financiación de la empresa sigue siendo un objetivo más que deseable, y el argumento empleado por las direcciones financieras para tratar de convencer a los órganos de gobierno de la empresa de lo idóneo de recurrir al mercado de capitales en un contexto como el actual. El BCE ha sentado las bases para que el proceso de desintermediación financiera en países como España se afiance, pero es tarea del sector privado continuar con esta dinámica en el medio y largo plazo ::

Claves de la economía digital: el Reglamento Europeo de Protección de Datos

La aprobación de un reglamento europeo supone todo un desafío para las empresas, que deben adaptarse a las nuevas exigencias. En este caso, la atención se centra en la materia de protección de datos. En un entorno de innovación tecnológica y tratamiento masivo de la información, ¿cómo afectará a la empresa esta nueva realidad normativa?

Patricia Macarena Juárez

Globalización, Big Data, ciberseguridad y nuevas tecnologías son conceptos que están a la orden del día y que han transformado la economía mundial, afectando de forma contundente a los distintos agentes sociales, tanto públicos como privados. La innovación tecnológica y las nuevas formas de comunicación contribuyen al desarrollo de los países. Ahora bien, para que exista un progreso equilibrado, entendido como un avance social y no sólo económico, las autoridades deben asegurarse de que existen los instrumentos jurídicos ajustados a la creciente digitalización.

Precisamente, este es el origen del nuevo Reglamento Europeo de Protección de Datos (*Reglamento (UE) 2016/679 del Parlamento europeo y del Consejo de 27 de abril de 2016 relativo a la protección de las personas físicas en lo que respecta al tratamiento de datos personales y a la libre circulación de estos datos*), normativa que deroga la Directiva 95/46/CE ya obsoleta, dada la evolución que en estos últimos años se ha producido en materia de tratamiento de la información.

El Reglamento establece las normas relativas a la protección de las personas físicas en lo que respecta al tratamiento de los datos personales y a la libre circulación de tales datos, no incluyendo por tanto la protección de los datos personales de las personas. En relación al ámbito de aplicación territorial, señalar que es más amplio que el establecido en la normativa precedente, pues se aplicará tanto a responsables o encargados del tratamiento de datos establecidos en la UE como a aquellos que, a pesar de no estar establecidos en dicho territorio, realicen tratamientos derivados de una oferta de bienes o servicios destinados a ciudadanos europeos, o como consecuencia de un control de su comportamiento.

El presente artículo se centra en la repercusión práctica para las empresas de esta disposición, dejando para otro momento cuestiones de gran trascendencia, como la regulación de las transferencias internacionales de datos o el conocido como «derecho al olvido». Así, señalar que el Reglamento se basa en la prevención por parte de

las entidades que traten datos, que deben garantizar los derechos de los ciudadanos mediante la adopción de una serie de medidas concretas. En definitiva, una exigencia de mayor control de los datos y de transparencia en la información a los interesados, donde el consentimiento juega un papel esencial.

Como principal novedad, las entidades deberán realizar un análisis de riesgo para poder determinar las medidas que deben implementar, cuya complejidad dependerá del número de interesados o de las características de los datos tratados. Asimismo, la protección de datos debe realizarse «desde el diseño» y «por defecto», esto es, las medidas deben ser previas al tratamiento y deben garantizar que solo se tratarán los datos para fines específicos. Como ejemplos, el Reglamento menciona la seudonimización - tratamiento de datos sin que puedan atribuirse a una persona física identificada o identificable - o la minimización de datos. Adicionalmente, las violaciones de la seguridad de los datos deberán ser notificadas a la autoridad de control y al interesado, y será necesario mantener un registro de tratamientos.

Mención específica merece la figura del Delegado de Protección de Datos —*Data Protection Officer*—, especialista en la materia que, entre otras funciones, asesorará a los responsables, supervisará el cumplimiento de la normativa aplicable y cooperará con las autoridades de control. Su designación será obligatoria para las autoridades y organismos de la Administración Pública - excluyendo Tribunales – y empresas y otras entidades cuya actividad principal consista en (1) el tratamiento masivo de datos personales que, por su naturaleza, alcance o fines, requieran una observación habitual, sistemática y a gran escala de sus titulares, o (2) en el tratamiento a gran escala de categorías de datos personales especialmente protegidas y de datos relativos a condenas e infracciones penales.

A estos efectos, remarcar el endurecimiento del régimen sancionador, cuyas sanciones pueden alcanzar hasta 20 millones de euros, o una cuantía equivalente al 4% del volumen de negocio total anual global del ejercicio financiero anterior, optándose por la mayor cuantía. Sin duda, son sanciones efectivas y disuasorias, pero es cuestionable que sean proporcionadas, exigencia establecida por el propio Reglamento. Por tanto, es aconsejable la utilización de los mecanismos de certificación - en los términos del Reglamento - para acreditar el cumplimiento de las obligaciones establecidas, lo que supone una gran oportunidad de negocio para consultoras, despachos o asociaciones dedicadas al desarrollo de la normalización y la certificación en todos los sectores.

El Reglamento será aplicable a partir del 28 de mayo del 2018. Hasta entonces, tanto la Directiva 95/46 como las normas nacionales que la trasponen siguen siendo plenamente válidas y aplicables. De este modo toda entidad que trate datos dispondrá de un periodo de dos años para adaptarse a las disposiciones. ¿Las ventajas? Como acertadamente señala la Agencia Española de Protección de Datos, la pronta aplicación «permitirá detectar dificultades, insuficiencias o errores en una etapa en que estas medidas no son obligatorias y, en consecuencia, su corrección o eficacia no estarían sometidas a supervisión».

La necesidad de coordinar el desarrollo tecnológico y la economía digital con el derecho a la protección de datos se ha convertido en una exigencia que no puede ser obviada. Así, es recomendable adaptar la estrategia empresarial a esta nueva realidad que sin duda supondrá un cambio cultural cuyo alcance, por el momento, no puede vislumbrarse en su totalidad ::

Más tentaciones proteccionistas

La concreción de esos temores en decisiones políticas acaba por lo general con desenlaces en los que la mayoría de la gente acaba perdiendo.

Cuando las cosas van mal, o cuando no se sabe muy bien cómo irán, emergen temores, entre ellos al entorno. La introspección, el proteccionismo es una de las tentaciones de algunos gobiernos, en muchas ocasiones presionados por grupos domésticos que tratan de priorizar la defensa del statu quo. Y la concreción de esos temores en decisiones políticas acaba por lo general con desenlaces en los que la mayoría de la gente acaba perdiendo. El actual es uno de esos momentos que invita a la inquietud. Me voy a limitar a destacar algunos rasgos que justifican esa preocupación.

1. El comercio internacional lleva cinco años descendiendo, creciendo menos de lo que lo hace el PIB global. Una primera razón para ahuyentar temores podría ser la creciente influencia de los servicios en la estructura sectorial de algunas economías. Desde luego en la china, donde ya suponen el 50% de la formación del PIB.

2. Pero también inquieta la adopción de decisiones concretas que limitan o penalizan las importaciones. La Organización Mundial de Comercio ha destacado que entre mediados de octubre del pasado año y mediados de mayo de este las economías del G20 han introducido medidas proteccionistas al ritmo más rápido desde 2008, cuando estalló la crisis financiera.

3. Brexit. Imposición de aranceles y otras barreras en una de las más importantes economías del mundo. Reducción del volumen de comercio. Y la excesiva duración de las conversaciones con las instituciones europeas no hará sino aumentar la incertidumbre, y el debate en otros países acerca de los beneficios e inconvenientes de la pertenencia a la UE.

4. La retórica del candidato republicano a la presidencia de EEUU. Son explícitas sus intenciones de limitar el comercio, mediante la imposición de penalizaciones a las importaciones de China y México o cuestionando aspectos básicos de algunos acuerdos suscritos por su país actualmente en vigor como el NAFTA. También es conocida su oposición a las pretensiones de la actual administración de alcanzar un ambicioso acuerdo entre los doce países del acuerdo transpacífico.

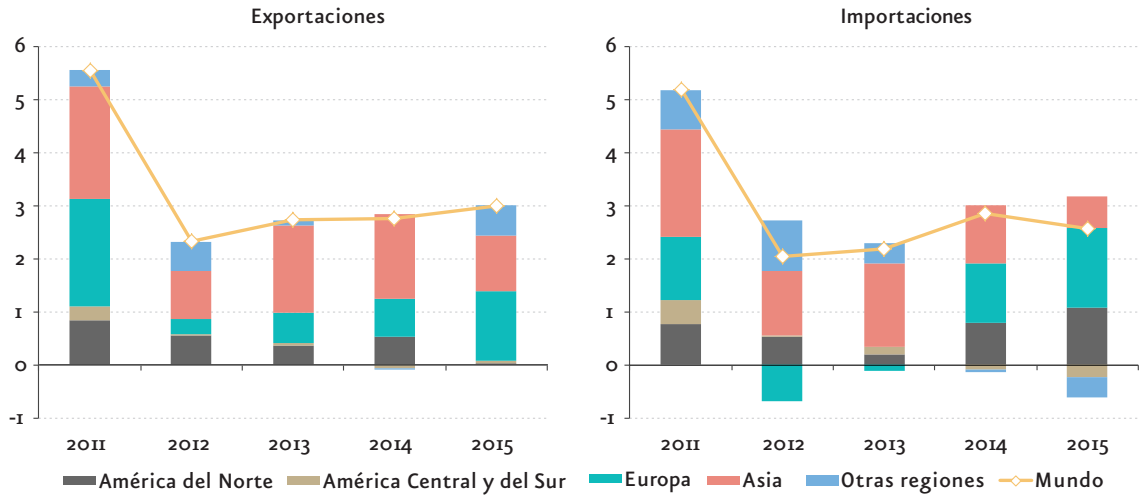
5. Oposición al acuerdo de EEUU con la UE.

Sí avanzan peligros. Daños al crecimiento de la economía global y a la me-

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

Contribuciones al crecimiento del volumen de comercio mundial por región, 2011-2015

Cambio porcentual (%)



Fuente: *World Trade Organization*.

jora del bienestar de la mayoría. Escasas posibilidades de crecer por encima del modesto 3,2% que el FMI anticipa para el conjunto de la economía global. Y tampoco lo hará la productividad, necesaria para que se registren aumentos de la inversión. Aumentará la inestabilidad financiera internacional. Es razonable que el propio FMI entre otras instituciones haya advertido al respecto. No sería bueno un parón en la dinámica de globalización como el que supuso el inicio de la Primera Guerra Mundial. Es verdad que estas cosas pueden derivar en palabras mayores ::