

empresa
global



nº 169 Enero 2017 4 €

Irlanda

«hub» europeo de multinacionales

**El nuevo acuerdo entre la UE y Cuba
beneficiará a las empresas españolas**

**Agricultura y libre comercio:
un análisis a la luz de los
tratados de nueva generación**

Exportar a China a través del canal «online»

GESTIÓN EMPRESARIAL

NIIF 16: nueva normativa
contable sobre arrendamientos

ACTUALIDAD JURÍDICA-FISCAL

Nuevo proyecto de Ley de
Contratos del Sector Público

FINANZAS PERSONALES

El BCE y la FED vuelven
a centrar la atención



9 771573 345008



00169



Empresa Global

Nº 169 (enero 2017)

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, Carlos Díez, Ana Domínguez, Cristina Gómez, Nereida González, Mauro Guillén, José Antonio Herce, Jaime Lazareno, Emilio Ontiveros y María Serra.

CONSEJO ASESOR

Ángel Berges Lobera
Afi y Universidad Autónoma de Madrid
José María Castellano Ríos
Universidad de A Coruña
Carlos Egea Krauel
Banca 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 Manzanás, 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

Un 2017 incierto

Dejamos atrás un año 2016 lleno de sobresaltos para dar la bienvenida a un 2017 cargado de incertidumbres. Incertidumbres sobre todo porque el precedente ha visibilizado el poder de la opción menos probable, pero posible. Desde el Brexit hasta la victoria del candidato Trump en EEUU, pasando por los referéndums de Colombia e Italia, los resultados electorales han sido en todos los casos calificados de inesperados, bien por la confianza depositada en las opciones más moderadas o menos disruptivas, bien porque los sondeos de opinión anticipaban, aunque con escasa ventaja, el resultado que finalmente no se produjo.

Las decisiones tomadas en 2016 comenzarán a ser efectivas –con inicios de mandato, de procesos de negociación, de procesos de «desconexión», etc.– este año 2017 que ahora comienza, y buena parte de ellas apuntan, en lo que respecta al tema central de esta revista –el comercio internacional– a un endurecimiento de las posiciones más proteccionistas de aquellas economías que mayor capacidad de influencia tienen en este ámbito. Como señala el profesor Guillén en su Tribuna «Estrategia Global», un Nuevo Orden Internacional está gestándose al calor de los últimos acontecimientos y del giro populista-conservador que ha iniciado EEUU. Los datos publicados por la Organización Mundial del Comercio (OMC) apuntan a una preocupante desaceleración del flujo de transacciones comerciales internacionales, que registra una atonía que no veíamos desde 2009, en plena crisis financiera internacional. Las previsiones para 2017 no son tranquilizadoras, para más inri, con el *status quo* actual. La preocupación puede –o debe– acentuarse si al perímetro generador de incertidumbre añadimos las citas electorales que se avecinan el año recién inaugurado: Francia, Alemania, Holanda y Austria pueden reproducir resultados como el acontecido en EEUU, que sitúen en «peligro de muerte» los procesos de integración económica, monetaria, política, y de todo tipo, que veníamos construyendo desde el fin de la II Guerra Mundial. Y una vuelta a la desgastante situación de Guerra Fría que polarizó el mundo en dos bandos durante décadas. Esos hipotéticos y eventuales dos bandos no se encuentran configurados, y mucho depende de los resultados de los procesos electorales a los que hacemos referencia.

Si a la incertidumbre se une la inestabilidad económica –que hasta el momento ha permanecido inalterable, sorprendentemente– y política (la social, será inevitable y hasta cierto punto, necesaria para actuar de contrapeso a la concentración de poder) el escenario es sin duda inquietante.

Todos los artículos de este mes, y los que venimos compartiendo con nuestros lectores desde el pasado mes de noviembre, están hilvanados con este hilo conductor de incertidumbre y riesgo de proteccionismo global, con el que no nos sentimos cómodos ni solidarizados.

En este contexto, países como Irlanda, que se prevé recibirán la primera ola del impacto de la era post-Brexit por su interconexión con la economía británica, reciben la atención de este número de Empresa Global. También lo hacen los varios acuerdos comerciales en el sector agrícola, que con distinta suerte han conseguido –o no– superar los cuestionamientos de los países en ellos involucrados, para los que su futuro también se presume poco claro a la fecha ::

INTERNACIONAL

INFORME PAÍS

Irlanda: «hub» europeo de multinacionales

La globalización económica ha sonreído a Irlanda que cuenta con un gran sector exportador y un número significativo de empresas multinacionales, desde gigantes globales hasta empresas innovadoras en expansión. Durante más de tres décadas las condiciones fiscales han sido el principal motor de atracción exterior.

Pag. 3



TEMA DEL MES

El nuevo acuerdo entre la UE y Cuba beneficiará a las empresas españolas

La muerte de Fidel Castro y la llegada de Trump a la Casa Blanca han puesto al país caribeño en el punto de mira de la actualidad. Además, la firma del Acuerdo de Diálogo Político y de Cooperación con la UE marca un precedente poniendo fin al veto institucional aplicado a la isla desde hace 20 años.

Pag. 8



OBSERVATORIO EXTERIOR

Agricultura y libre comercio: un análisis a la luz de los tratados de nueva generación

La agricultura constituye uno de los sectores para los que los acuerdos de libre comercio adquieren una mayor relevancia. El tradicional proteccionismo y la capacidad de coordinación de las organizaciones agrarias han limitado el alcance de la liberalización comercial con respecto a la agricultura.

Pag. 12



ESCUELA DE COMERCIO EXTERIOR

Exportar a China a través del canal «online»

El interés de la empresa española por el mercado chino está lejos de agotarse. Pese a ser un mercado de difícil acceso, su enorme potencial da soporte a las estrategias de exportación. Las empresas españolas pueden optar por vender sus productos a través de un mercado electrónico como es TMall.

Pag. 17



EMPRESAS

EXPERIENCIAS DE INTERNACIONALIZACIÓN

La consolidación de operaciones en mercados estratégicos admite diferentes fórmulas

Las empresas con cierto recorrido internacional buscan consolidar su presencia en los mercados en los que ya tienen actividad. Para ello optan por diversas vías como la apertura de nuevos establecimientos propios que refuercen su posición en el mercado o la adquisición de empresas locales, entre otros.

Pag. 28



GESTIÓN EMPRESARIAL

NIIF 16: nueva normativa contable sobre arrendamientos

Con el objetivo de unificar los criterios contables NIIF y US GAAP,

el 1 de enero de 2019 (se permite la aplicación anticipada a las compañías que ya estén bajo el paraguas de la NIIF 15) entrará en vigor la NIIF 16, norma que establece los principios para el reconocimiento, medición, presentación e información a revelar de los arrendamientos.

Pag. 32



ACTUALIDAD JURÍDICA-FISCAL

Nuevo proyecto de Ley de Contratos del Sector Público

Pag. 35



FINANZAS

FINANZAS PERSONALES

El BCE y la FED vuelven a centrar la atención

Los Bancos Centrales de las economías desarrolladas vuelven a protagonizar el fin de año con su divergencia de políticas monetarias.

El BCE incrementa su programa de compras que, aunque reduce en cantidad, prolonga tres meses más de lo esperado. El cambio de las condiciones de compra ha llevado a un repunte de la pendiente de las curvas soberanas en el área euro.

Pag. 23



ESTRATEGIA GLOBAL
¿Un nuevo orden económico-financiero internacional?
MAURO GUILLÉN

Pag. 21



MERCADOS FINANCIEROS
Perspectivas para 2017
DAVID CANO

Pag. 26



HOMO OECONOMICUS
Robots I ¡Trabajadores, ahorrados en robots!
JOSÉ ANTONIO HERCE

Pag. 30



PASEO GLOBAL
Demasiado ruido proteccionista
EMILIO ONTIVEROS

Pag. 37

Irlanda: «hub» europeo de multinacionales

La globalización económica ha sonreído a Irlanda, que recupera su apelativo de Tigre celta y vuelve a liderar el crecimiento europeo, con un gran sector exportador y un número significativo de empresas multinacionales, desde gigantes globales hasta empresas innovadoras en expansión. Durante más de tres décadas las condiciones fiscales han sido el principal motor de atracción exterior. Pero Irlanda también seduce porque cuenta otras ventajas competitivas, como son la acumulación de talento y un entorno pro-business.

Pablo Alonso Talon

Con tasas de crecimiento de dos dígitos, Irlanda vuelve a recuperar su apelativo de tigre celta acuñado en los noventa del siglo pasado, superando así la crisis del estallido de la burbuja inmobiliaria de 2008 y el rescate europeo de valorado en 85.000 millones de euros. No obstante, las cifras oficiales del PIB de Irlanda se han convertido en una variable cada vez menos fiable, debido a la distorsión que supone la alta presencia de multinacionales extranjeras. Prueba de ello ha sido la revisión al alza del crecimiento del PIB real en 2015, que pasó del 7,8% al 26,3%. Esta pronunciada subida se explica por el registro en las cuentas nacionales de las inversiones/operaciones de las multinacionales instaladas en el país. Dado que el crecimiento económico de 2015 fue excepcional y, considerando el impacto del Brexit —especialmente sensible para la economía irlandesa—, se espera una desaceleración en los próximos años. Así, *The Economist Intelligence Unit* (EIU en adelante) estima un crecimiento del 3,7% en 2016 y aún menor en los próximos años (3,2% de promedio para el periodo 2017-2021).



Puente Samuel Beckett y Centro de Convenciones, Dublín.

Irlanda es el primer mercado receptor de inversión extranjera directa (IED) en la UE y el cuarto a nivel mundial (únicamente por detrás de EE.UU, China y Hong Kong). Dicha posición se alcanzó en 2015, que marcó un nuevo record con una inversión de 100.542 millones de dólares, según recoge el Informe 2016 de Inversiones Mundiales (UNCTAD), más del triple que un año antes (31.134 millones), quedando el stock de inversión en 435.490 millones de dólares (un 52,5% más que en 2010).

COBROS Y PAGOS



OPTIMICE SUS PROCESOS FINANCIEROS A TRAVÉS DE UNIVIA

SU TIEMPO ES ORO
UNIVIA AGILIZA SU TIEMPO
UNIVIA ES ORO PARA SU NEGOCIO

Internet es ya una herramienta de optimización y mejora en los procesos diarios: **reduce costes, tiempos y espacios de trabajo**, además de permitir un seguimiento inmediato de cualquier operación.

Univía, el servicio online de Unicaja, le ofrece un salto de calidad en las dos gestiones más comunes y necesarias de su negocio: **COBROS y PAGOS**.

Algunas de las múltiples herramientas que ofrece:

COBROS

- Servicio de Remesas de Recibos (cuaderno 19)
- Servicio de Cuentas de Bando

PAGOS

- Servicio de Remesas de Transferencias (cuaderno 34)
- Servicio de Emisión de Pagos por cuenta corriente



NOMBRE OFICIAL: Irlanda

SUPERFICIE: 70.273 km²

CAPITAL: Dublín

SITUACIÓN GEOGRÁFICA: Oeste de Europa, en el norte del Océano Atlántico, ocupa 5/6 de la isla de Irlanda.

CLIMA: Marítimo, inviernos suaves y veranos frescos.

DIVISIONES ADMINISTRATIVAS: 29 condados y 5 ciudades (Cork, Dublín, Galway, Limerick y Waterford).

POBLACIÓN: 4.952.473 (est. julio 2016)

ESPERANZA DE VIDA: 80,8 años

SISTEMA POLÍTICO: República parlamentaria

GRUPOS ÉTNICOS: Irlandeses (84,5%); otros de raza blanca (9,8%), asiáticos (1,9%); otros de raza negra (1,4%); sin especificar (1,6%).

MONEDA: Euro (EUR)

CRECIMIENTO DEL PIB 26,3% (2015)

PIB PER CÁPITA: 67.303 USD PPA (2015)



Fuente: The World Factbook y Economist Intelligence Unit.

PRINCIPALES INDICADORES MACROECONÓMICOS

	2013	2014	2015	2016 (e)	2017 (p)	2018 (p)
Crecimiento real del PIB (%)	1,1	8,5	26,3	3,7	3,2	3,3
Inflación anual (final periodo; %)	0,5	0,3	0,0	-0,1	0,6	1,1
Tasa de desempleo (promedio; %)	13,1	11,3	9,5	8,0	7,6	7,5
Balanza por c.c. (mill. US\$)	14.400	8.900	29.000	22.000	21.700	21.300
Saldo presupuestario (% PIB)	-5,7	-3,7	-1,9	-1,2	-0,9	-1,1
Deuda Pública Neta (% PIB)	120,0	105,4	78,7	77,1	76,0	73,2

e: estimación; p: previsión

Fuente: Economist Intelligence Unit.

Las finanzas públicas de Irlanda se encuentran en una situación mucho más sólida debido a un prolongado período de austeridad desde 2009 y un repunte de la actividad económica, pero también a revisiones de las cuentas nacionales que daban una imagen poco realista del tamaño de la economía nacional. El déficit de las administraciones públicas se ha reducido drásticamente, de un máximo de 32,1% del PIB (incluido el coste de los rescates bancarios) en 2010 a un 1,9% del PIB en 2015. Tras la contracción del déficit a menos del 3% del PIB, en junio de 2016 la Comisión cerró formalmente el procedimiento de déficit excesivo contra Irlanda. Atendiendo a las previsiones de EIU, el déficit presupuestario se reduce aún más en 2016 hasta el 1,2% del PIB y a 0,9% en 2017, aunque volverá aumentar en los próximos años (a 1,4% de promedio anual en 2018-2021). Las preo-

cupaciones sobre la sostenibilidad de la carga de la deuda pública se han disipado, desde un pico de 120% del PIB en 2013 hasta un 78,7% en 2015 (EIU apunta un 70% del PIB de promedio para 2020-2021).

En relación con el sector exterior, la cuenta corriente es claramente superavitaria. La sensible revisión al alza de las cuentas nacionales en 2015 se traslada a una escala similar en la balanza de pagos. Según datos del FMI, el superávit de la cuenta corriente en 2015 fue del 10,2% del PIB, revisado de un 3,7% inicial. EIU prevé un crecimiento más ajustado para los próximos años (7% para el periodo 2016-2021). Buena parte de ese superávit, se deriva del crecimiento histórico de las exportaciones de bienes y servicios, con un promedio de 24,4% en 2014-2015, aunque EIU pronostica un crecimiento más ralentizado y sostenible para los próximos años (3,3% en 2016-2021).

Las exportaciones irlandesas seguirán dependiendo en gran medida del crecimiento continuado del sector farmacéutico, que puede ser volátil, así como del crecimiento de los sectores informático y de servicios de Internet, dominados por las multinacionales. La debilidad de la demanda en el Reino Unido a raíz del referéndum favorable al Brexit afectará a las exportaciones irlandesas a ese país, ya que representan aproximadamente el 14% de las exportaciones totales de bienes y el 18% de las exportaciones de servicios.

IRLANDA: BASE EUROPEA PARA MULTINACIONALES

Las ventajas fiscales han impulsado la localización de multinacionales en Irlanda. El impuesto de sociedades (12,5%) es el más reducido de la zona euro y uno de los más bajos del mundo. Además, el régimen fiscal irlandés permite sistemas para pagar mucho menos. Es el caso del denominado *doble irlandés*, por el cual las multinacionales desvían parte de sus beneficios de propiedad intelectual hacia jurisdicciones con una tasa impositiva mucho menor –básicamente paraísos fiscales–, para luego repatriar nuevamente los beneficios disminuyendo sensiblemente el pago de impuestos. La decisión de la Comisión Europea –agosto de 2016–, de que los arreglos

COBROS Y PAGOS



SU TIEMPO ES ORO
UNIVIA AGILIZA SU TIEMPO
UNIVIA ES ORO PARA SU NEGOCIO

Univia es ya una herramienta de optimización y mejora en los procesos diarios: reduce costes, tiempos y espacios de trabajo, además de permitir un seguimiento inmediato de cualquier operación.

Univia, el servicio online de Unicaja, le ofrece un salto de calidad en las dos gestiones más comunes y necesarias de su negocio: COBROS y PAGOS.

Algunas de las múltiples herramientas que ofrece:

COBROS

- Servicio de Remesas de Recibos (cuaderno 19)
- Servicio de Cuentas de Bando

PAGOS

- Servicio de Remesas de Transferencias (cuaderno 34)
- Servicio de Emisión de Pagos por cuenta corriente



fiscales de Irlanda con Apple constituyen ayudas estatales ilegales, ha cuestionado el bajo régimen tributario irlandés y pone en riesgo la continuidad de la política económica del país pivotada en la IED. Ante las presiones, el gobierno irlandés se ha comprometido a eliminar esta escaramuza fiscal, aunque contemplando un largo periodo de adaptación (hasta 2020) y reduciendo a la mitad –6,25%– el impuesto de sociedades para las empresas que más invierten en I+D+i, lo cual favorece a los grandes gigantes tecnológicos instalados en el país.

Otra ventaja son los menores costes laborales establistados desde 2008 en el contexto de los países europeos occidentales. Asimismo, la tasa de seguridad social es una de las más reducidas de la Eurozona (27,5% del coste laboral, frente al 49,5% de Alemania). Pero más que los costes salariales, las grandes compañías internacionales valoran la flexibilidad de la legislación laboral, muy similar al modelo estadounidense.

Pero, más allá de los argumentos tradicionales fiscales y laborales, las multinacionales o la inversión extranjera encuentran en Irlanda otros potentes estímulos, resumidos a continuación:

- Líder del crecimiento de los países europeos en los últimos años, recuperando la estabilidad macroeconómica.

- Entorno pro-negocios, de economía abierta altamente globalizada y con una administración favorable a la reducción de las cargas y trámites burocráticos.

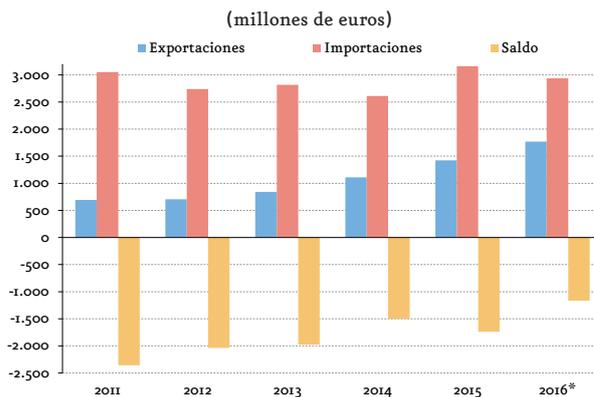
- Único país de habla inglesa en la Eurozona que unido a los intensos vínculos socioculturales con EE.UU, proporciona un centro ideal para las grandes empresas que buscan una base europea.

- Generación y atracción de talento, ofreciendo un ambiente cosmopolita permeable a la innovación.

- Población más joven de Europa, con una de las tasas de envejecimiento más reducida (18,6%, frente al 27,5% de la media de la UE).

- Sistema educativo entre los diez primeros del mundo (IMD *World Competitiveness Report* 2016), con habilidades multilingües y científico-tecnológicas en progresión.

Balanza comercial hispano-irlandesa



*Año móvil (12 meses): de Oct'15 a Sep'16.

Fuente: Afi a partir de Datacomex.

- Uno de los mercados laborales más formados del mundo: según la OCDE, el 52% de los jóvenes de 25-34 años tienen una cualificación de tercer nivel (un 10% más alto que el promedio de la OCDE).

- Denso ecosistema de investigación con 38 centros que prioriza la inversión en áreas con grandes potenciales de crecimiento (TIC, metadatos, salud y tecnologías médicas, alimentos sostenibles, energía renovables marinas, *smarcities*, manufactura y nuevos materiales, innovación en servicios y procesos de negocios, etc.). Irlanda ocupa el séptimo lugar entre 128 países del Índice de Innovación Global 2016.

- País más competitivo de la Eurozona y el decimosexto a nivel mundial, según el Anuario Mundial de Competitividad de IMD, que evalúa la capacidad de los países para crear y mantener un entorno en el que las empresas puedan competir a nivel mundial. Entre otras razones, por los incentivos a la inversión o la libertad de los inversores extranjeros para adquirir el control de las empresas nacionales.

- Una de las infraestructuras de telecomunicaciones más avanzadas y competitivas de Europa. El mercado de las telecomunicaciones está totalmente desregulado lo que estimula la entrada de nuevos operadores.

Irlanda se ha convertido en un *hub* mundial de compañías tecnológicas. De hecho la gran mayoría de compañías de nuevas tecnologías nacidas en Palo Alto,

COBROS Y PAGOS

OPTIMICE SUS PROCESOS FINANCIEROS A TRAVÉS DE UNIVIA

SU TIEMPO ES ORO

UNIVIA AGILIZA SU TIEMPO

UNIVIA ES ORO PARA SU NEGOCIO

Internet es ya una herramienta de optimización y mejora en los procesos diarios **reduce costes, tiempos y espacios de trabajo**, además de permitir un seguimiento inmediato de cualquier operación.

Univía, el servicio online de Unicaja, le ofrece un salto de calidad en las dos gestiones más comunes y necesarias de su negocio: **COBROS y PAGOS**.

Algunas de las múltiples herramientas que ofrece:

COBROS

- Servicio de Remesas de Recibos (cuaderno 19)
- Servicio de Cuentas de Bando

PAGOS

- Servicio de Remesas de Transferencias (cuaderno 34)
- Servicio de Emisión de Pagos por cuenta corriente

TOP 10 DE COMPAÑÍAS EN IRLANDA

Compañía	Sector	Facturación	Beneficios	Empleos
		Millones euros	Millones euros	
1. CRH.	Construcción	23.600	1.000	89.000
2. Google Ireland	Tecnología	22.600	341,4	2.824
3. Microsoft	Tecnología	19.300	930,7	2.000
4. Eaton Corp	Manufactura	18.300	1.900	100
5. Medtronic PLC	Farmacéutica	17.800	3.100	4.000
6. DCC	Energía	13.500	276,4	10.000
7. Allergan INC	Farmacéutica	13.400	-3.900	30.000
8. Ingersoll-Rand	Construcción	12.200	1.100	250
9. Dell	Tecnología	11.200	4,8	2.500
10. Apple Ireland	Tecnología	8.900		5.000

Fuente: Datos de 2015 y 2016, del *Top Irish Time*.

California, cuentan con centros en el país. Apple fue la pionera; allá por 1980 desembarcó en el país con tan sólo 60 trabajadores y hoy en su sede de Cork cuenta con más de 5.000. A la estela de Apple se han ido estableciendo otros gigantes tecnológicos y de la nueva economía (Google, Facebook, Amazon, Microsoft, Yahoo!, Twitter, Paypal, Dropbox, Airbnb, LinkedIn, Ebay, etc.).

Las principales referencias españolas con presencia en Irlanda pertenecen al sector financiero (Santander, BBVA y Bankinter), aunque también atrae a otras grandes compañías innovadoras con vocación internacional, como es el caso de la biofarmacéutica Grifols).

RELACIONES BILATERALES

La balanza comercial hispano-irlandesa se caracteriza por ser deficitaria para España. No obstante, desde 2009 –cuando se alcanzó el hito máximo de 3.678 millones de euros– se ha reducido sensiblemente el déficit comercial. En 2015 el saldo negativo para España se eleva a 1.739 millones de euros, un 15,9% más que un año antes, aunque atendiendo a los últimos doce meses analizados (de octubre de 2015 a septiembre de 2016) desciende a 1.165 millones, el mínimo en la serie representada. La contracción del déficit en los últimos doce meses se ha debido al empuje de las exportaciones españolas, con un incremento interanual del 24,5%, mientras que el valor de las importaciones se redujo un 7,1%.

Las exportaciones españolas de mercancías a Irlanda ascienden a 1.771 millones de euros en los últimos

doce meses, una cifra significativamente elevada teniendo en cuenta que en 2009 se limitaban a 588 millones. La principal partida de exportación correspondió a vehículos automóviles, con un 18,9% del valor de los ingresos. Le siguen los productos textiles, que de manera agregada (prendas de vestir de punto y no de punto) suman un 18,3%, y en tercer lugar productos químicos orgánicos, 9,2%. En conjunto estas partidas acaparan un 46,4% de las demandas irlandesas. En cuanto a su evolución, todas las partidas representadas en el top-10 registraron crecimientos interanuales de dos dígitos, en los primeros lugares aparatos y material eléctricos y manufacturas de fundición de hierro o acero (con incrementos del 211,9% y 103,9%, respectivamente). Aunque, en términos absolutos fueron más relevantes vehículos automóviles y prendas de vestir (27,1% y 15,4%, respectivamente, del total del incremento interanual de las exportaciones).

Respecto a las importaciones españolas procedentes de Irlanda, en los últimos doce meses totalizaron 2.585 millones de euros, lejos de los 4.266 millones alcanzados en 2009. Atendiendo a la cesta importada, sobresalen los productos farmacéuticos con casi una cuarta parte del total importado (23,6%), seguido a distancia de aparatos y material eléctrico (16,4%). También destacan otros productos elaborados relacionados con las industrias farmacéutica y química: aceites esenciales y perfumería y otros productos químicos y productos químicos orgánicos. Prueba de esta polarización, estas cinco partidas concentran el 70,5% del valor importado. La caída de las importaciones en los últimos doce meses se debió en gran parte al retroceso de los productos farmacéuticos (-28,4%). De hecho, si se excluye esta partida, las importaciones desde Irlanda crecen un 5,3%. Otras partidas regresivas del top-10 fueron aparatos y material eléctricos, aceites esenciales y perfumería y carne y despojos comestibles, mientras que los incrementos relativos más destacados (por encima de dos dígitos) se dieron en productos químicos orgánicos, máquinas y aparatos mecánicos, y aparatos ópticos, de medida y médicos.

COBROS Y PAGOS



OPTIMICE SUS PROCESOS FINANCIEROS A TRAVÉS DE UNIVÍA

SU TIEMPO ES ORO

UNIVÍA AGILIZA SU TIEMPO

UNIVÍA ES ORO PARA SU NEGOCIO

Internet es ya una herramienta de optimización y mejora en los procesos diarios **reduce costes, tiempos y espacios de trabajo**, además de permitir un seguimiento inmediato de cualquier operación.

Univía, el servicio online de Unicaja, le ofrece un salto de calidad en las dos gestiones más comunes y necesarias de su negocio: **COBROS y PAGOS**.

Algunas de las múltiples herramientas que ofrece:

COBROS

- Servicio de Remesas de Recibos (cuaderno 19)
- Servicio de Cuentas de Bando

PAGOS

- Servicio de Remesas de Transferencias (cuaderno 34)
- Servicio de Emisión de Pagos por cuenta corriente



Los flujos de inversión entre ambos países se han estancado en los últimos años. La IED de España en Irlanda se limitó a 4,9 millones de euros en 2015, cifra insignificante en comparación con los 4.725 millones invertidos en 2014 (año excepcional, condicionado por los cambios en la contabilidad al considerar las inversiones en el exterior de las multinacionales que operan en Irlanda que infló las inversiones en el sector financiero). La IED española se recupera ligeramente en el primer semestre de 2016, con 5,9 millones contabilizados, un 54,5% más que el primer semestre de 2015. Respecto a los sectores de destino de la inversión, en el primer semestre de 2016 se concentró básicamente en las actividades logísticas de transporte, seguida del co-

mercio al por menor (68,7% y 29,8%, respectivamente, de la inversión total). Pero si consideramos el total del periodo analizado (de 2007 a la primera mitad de 2016) el sector financiero acapara el 87,4% de las inversiones de las empresas españolas en Irlanda (7.269 millones de euros).

La IED irlandesa en España ha sido más modesta (1.295 millones entre 2007 y el primer trimestre de 2016, frente a 8.134 millones de la IED hacia Irlanda), aunque con un protagonismo creciente. En 2015 fue de 203 millones, la mayor parte destinados al sector de la construcción (85,6%); se ha ralentizado en el primer semestre de 2016: 31,8 millones de euros, con un protagonismo del sector alimentario (56,8%) ::

PRINCIPALES CAPÍTULO EXPORTADOS POR ESPAÑA A IRLANDA (2016*)

Cap.	Productos	Miles euros	% Total
87	Vehículos automóviles; tractor	335.299,6	18,9
61	Prendas de vestir, de punto	175.018,5	9,9
29	Productos químicos orgánicos	162.395,0	9,2
62	Prendas de vestir, no de punto	149.836,4	8,5
85	Aparatos y material eléctricos	99.644,3	5,6
84	84 máquinas y aparatos mecánicos	76.424,1	4,3
30	30 productos farmacéuticos	66.514,9	3,8
27	27 combustibles, aceites mineral.	58.870,7	3,3
73	73 manuf. de fundic., hier./acero	48.374,4	2,7
64	64 calzado; sus partes	47.310,0	2,7
	Subtotal	1.219.687,8	68,9
	Total exportaciones	1.771.308,3	100,0

*Año móvil (12 meses): de Oct'15 a Sep'16.
Fuente: Datacomex y Afi.

PRINCIPALES CAPÍTULO IMPORTADOS POR ESPAÑA DESDE IRLANDA (2016*)

Cap.	Productos	Miles euros	% Total
30	Productos farmacéuticos	694.247,9	23,6
85	Aparatos y material eléctricos	481.839,0	16,4
33	Aceites esenciales; perfumer.	347.302,4	11,8
38	Otros productos químicos	279.393,9	9,5
84	Máquinas y aparatos mecánicos	267.663,2	9,1
29	Productos químicos orgánicos	245.848,6	8,4
90	Aparatos ópticos, medida, médi	104.017,8	3,5
03	Pescados, crustáceos, moluscos	68.001,0	2,3
21	Preparac. alimenticias diversa	49.587,5	1,7
02	Carne y despojos comestibles	47.275,7	1,6
	Subtotal	2.585.177,0	88,0
	Total importaciones	2.936.419,0	100,0

*Año móvil (12 meses): de Oct'15 a Sep'16
Fuente: Datacomex y Afi.

COBROS Y PAGOS



OPTIMICE SUS PROCESOS FINANCIEROS A TRAVÉS DE UNIVÍA

SU TIEMPO ES ORO

UNIVÍA AGILIZA SU TIEMPO

UNIVÍA ES ORO PARA SU NEGOCIO

Internet es ya una herramienta de optimización y mejora en los procesos diarios **reduce costes, tiempos y espacios de trabajo**, además de permitir un seguimiento inmediato de cualquier operación.

Univía, el servicio online de Unicaja, le ofrece un salto de calidad en las dos gestiones más comunes y necesarias de su negocio: **COBROS y PAGOS**.

Algunas de las múltiples herramientas que ofrece:

COBROS

- Servicio de Remesas de Recibos (cuaderno 19)
- Servicio de Cuentas de Bando

PAGOS

- Servicio de Remesas de Transferencias (cuaderno 34)
- Servicio de Emisión de Pagos por cuenta corriente



El nuevo acuerdo entre la UE y Cuba beneficiará a las empresas españolas

La muerte de Fidel Castro y la llegada de Trump a la Casa Blanca, que pone en duda el acercamiento entre Estados Unidos y Cuba, han puesto al país caribeño en el punto de mira de la actualidad. Además, la firma del Acuerdo de Diálogo Político y de Cooperación con la UE el pasado mes de diciembre marca un precedente poniendo fin al veto institucional aplicado a la isla desde hace 20 años. España ha sido un claro propulsor del acuerdo, dado su destacado posicionamiento en el mercado cubano. Será también uno de los mayores beneficiarios del acuerdo.

Cristina Gómez

El 12 de diciembre se firmó el [Acuerdo de Diálogo Político y de Cooperación entre la Unión Europea y Cuba](#), que será a partir de ahora el nuevo marco diplomático y comercial entre ambas partes. El país caribeño era el único país de Latinoamérica sin un acuerdo de este tipo, por lo que su firma marca una novedad sin precedente en la política exterior de Cuba.

El acuerdo entrará en vigor cuando ambas partes lo aprueben según los procedimientos jurídicos internos respectivos. El acuerdo será aplicado desde su firma de manera provisional y parcial, solamente incluyendo los ámbitos de competencia de la UE - es decir aquellos que hacen referencia a aspectos comerciales y de cooperación - hasta su entrada en vigor.

El nuevo acuerdo cumple con un doble objetivo. Por un lado, de carácter político, estableciendo un marco común de diálogo político y cooperación, buscando una posición común en contextos multilaterales. En este sentido el acuerdo preten-



[iStock, Hamera]/Thinkstock.

de reforzar el respeto de los derechos humanos y acompañar el crecimiento y desarrollo sostenible de la sociedad cubana. Se trata de un avance importante que deja atrás la [Posición Común](#) firmada entre ambas partes en 1996 que fue suspendida en 2003 por la UE al considerar que no se habían respetado los derechos humanos en Cuba.

TESORERÍA EMPRESAS



**SI SU EMPRESA
FUNCIONA
COMO UN RELOJ,
OBTIENE MÁS
RENDIMIENTO**

RENTABILIDAD PARA
SUS PUNTAS DE TESORERÍA CON
DISPONIBILIDAD INMEDIATA

No pague ni un segundo cuanto se trata
de su dinero. Partida a sus condiciones.
Depositos de fondos de inversión a corto
plazo de liquidez y protección ante riesgos
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



Por otro lado, el acuerdo tiene también un objetivo comercial ayudando a promover la integración de Cuba en el comercio mundial. La UE y Cuba trabajarán juntos para simplificar los procedimientos aduaneros, facilitar el comercio bilateral, e impulsar las inversiones a través de un buen clima de negocios y un entorno atractivo que garantice el cumplimiento de los derechos de propiedad intelectual.

EL ACUERDO IMPULSARÁ LAS TODAVÍA ESCASAS RELACIONES COMERCIALES ENTRE LA UE Y CUBA

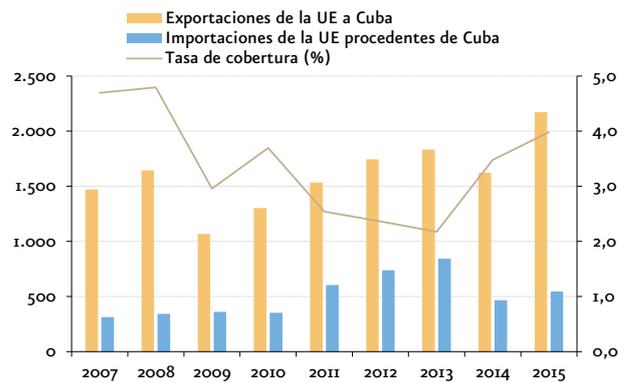
Las relaciones comerciales entre la UE en su conjunto y Cuba son todavía escasas: en 2015 solamente supusieron 2.718 millones de euros. Unos flujos comerciales que van principalmente en una dirección: la UE exporta a la isla caribeña cuatro veces más de lo que importa, resultando en un saldo comercial superavitario para el conjunto de países comunitarios en la última década.

Cuba tiene todavía poco valor estratégico para la UE, al menos comercialmente, ya que solamente representa un 1,68% del total que exportan los países comunitarios a la región de Latinoamérica y Caribe. Aunque si se tiene en cuenta únicamente la región caribeña, las exportaciones a Cuba cobran mayor importancia y representan una cuarta parte de lo exportado por la UE.

La UE exporta especialmente productos químicos, productos de origen vegetal así como maquinaria y material eléctrico; industrias con grandes carencias en Cuba y que resultarán beneficiadas por el acuerdo.

El acuerdo tiene como objetivo dar un giro a la situación actual impulsando las relaciones comerciales. El atractivo del mercado cubano se basa esencialmente en el hecho de que «está todo por hacer» dada la condición de aislamiento vivido en Cuba hasta la llegada de Raúl Castro al poder en 2006, que comenzó una lenta apertura hacia el exterior. Las necesidades de modernización hacen

Comercio entre la UE y Cuba de 2007 a 2015 (millones de euros)

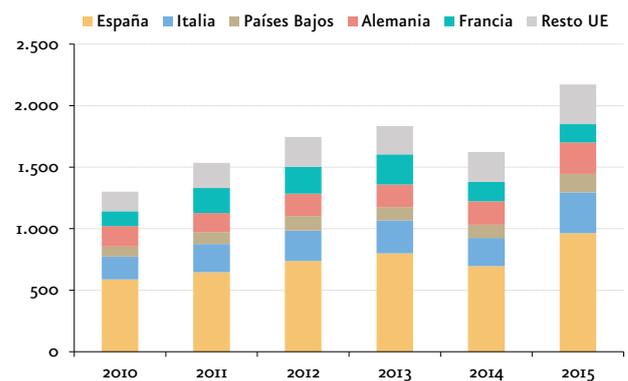


Fuente: Afi, a partir de datos de Eurostatcom.

del país un foco de oportunidades para todo tipo de empresas que esperan una apertura del país hacia el exterior para poder penetrar el mercado. Una apertura que parece inminente tras los acontecimientos recientes y que se está realizando de forma paulatina. Con este acuerdo, la UE pretende posicionarse por delante de otras regiones a la hora de entrar en el mercado cubano.

En cuanto a la inversión extranjera, existe poca información sobre los principales inversores ya que Cuba no detalla su identidad para protegerlos de las autoridades de Estados Unidos. No obs-

Principales países de la UE exportadores a Cuba (exportaciones en millones de euros)



Fuente: Afi, a partir de datos de Eurostatcom.

TESORERÍA EMPRESAS



SI SU EMPRESA FUNCIONA COMO UN RELOJ, OBTIENE MÁS RENDIMIENTO

RENTABILIDAD PARA SUS PUNTAS DE TESORERÍA CON DISPONIBILIDAD INMEDIATA

No pague ni un segundo cuando se trata de su caja de gestión a sus condiciones. Disponibles los fondos de inversión a corto plazo de Uicaja 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



tante, los datos orientativos indican que más de la mitad de los proyectos de inversión extranjera en Cuba provienen de la UE, siendo España el principal inversor.

Fuera de la UE, Canadá ha sido otro inversor habitual, así como China, Brasil y Venezuela; el resto de países han tenido poca relevancia. La inversión extranjera se concentra especialmente en el sector de la energía, la minería, el cemento, el turismo, la agricultura, la industria ligera así como en la industria de alimentación y bebidas, y el tabaco. Por su parte, Cuba apenas realiza inversiones en el exterior y la situación del país que aún tiene grandes necesidades obliga a concentrar todas las inversiones en la isla.

Sin embargo, existen grandes disparidades entre los países de la UE que más comercian con Cuba. España es el país comunitario que más exportaciones realiza a Cuba: el 44% de las exportaciones del conjunto de la UE en 2015 a la isla procedieron de España.

Muy por detrás de España, los países que más vendieron bienes a Cuba en 2015 fueron Italia, Alemania, Países Bajos y Francia, en este orden. Asimismo, existen grandes diferencias en cuanto al ritmo de crecimiento de las exportaciones entre los principales países de la UE. Destaca de forma significativa la rapidez del crecimiento de las ventas españolas a la isla, que se han duplicado desde 2009. Las exportaciones de productos holandeses también han experimentado un crecimiento relevante en el periodo, reflejo del cada vez mayor interés que suscita la isla caribeña. El ritmo ha sido menor en el caso de los demás países europeos.

ESPAÑA SERÁ EL PRINCIPAL BENEFICIADO DEL ACUERDO POR SU MAYOR RELACIÓN CON CUBA

Los lazos históricos así como el idioma explican el destacado posicionamiento español en la isla. Una posición que explica la gran implicación española en el impulso del acuerdo con Cuba, que los demás

Comercio entre España y Cuba de 2007 a 2015 (millones de euros)



Fuente: Afi, a partir de datos de Eurostatcom.

países de la UE le han dejado liderar. En efecto, ha sido España quien ha venido marcando la posición europea con Cuba a lo largo de los años.

España es el primer proveedor de mercancías de Cuba dentro de la UE, y el tercero a nivel mundial solamente por detrás de Venezuela y China. A pesar de ello, es cierto que el comercio entre España y Cuba se redujo durante los años de crisis pero volvió a crecer en 2010 hasta alcanzar en 2015 el punto de mayor comercio bilateral de la última década. En este año el comercio bilateral se situó por encima de los 1.000 millones de euros con unas exportaciones españolas que superaron los 964 millones de euros.

También es España el primer inversor de la isla donde ya están implantadas alrededor de 245 empresas españolas, en su mayoría pymes. La presencia española es tal que desde 1994 existe una [Asociación de Empresarios Españoles en Cuba](#), la única de este tipo autorizada ahora en el país.

España goza especialmente de un buen posicionamiento en el sector turístico, el sector con mejores perspectivas de crecimiento de la isla, donde las grandes cadenas hoteleras españolas se pueden ver desde hace varios años. Algunas de las empresas del sector son empresas mixtas hispano-cubanas que poseen los permisos necesarios para

TESORERÍA EMPRESAS



SI SU EMPRESA FUNCIONA COMO UN RELOJ, OBTIENE MÁS RENDIMIENTO

RENTABILIDAD PARA SUS PUNTAS DE TESORERÍA CON DISPONIBILIDAD INMEDIATA

No pague ni un segundo cuando se trata de su dinero. Haga un depósito a corto plazo de 1 mes y aproveche todo el dinero de inmediato, 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



construir y gestionar hoteles, aunque la forma más utilizada por las empresas turísticas españolas para entrar en el sector es el establecimiento de contratos de gestión y administración con hoteles ya construidos por empresas cubanas.

Existen también empresas españolas en actividades industriales como la fabricación de cemento, el suministro y saneamiento de agua, la gestión de puertos, el mantenimiento de aeronaves y el manejo de carga aérea. En la industria de bienes de consumo, España también posee cierta presencia, así como en el sector financiero, aunque en este último las limitaciones normativas cubanas impiden un mayor desarrollo.

El acuerdo firmado por la UE brinda a las empresas españolas la oportunidad de aprovechar su ya buen posicionamiento en el mercado cubano para aventajar al resto de empresas cuando la isla se abra a la inversión extranjera. De ahí que sea importante identificar los sectores con mayores oportunidades.

EL TURISMO ES EL SECTOR QUE OFRECE MAYORES OPORTUNIDADES EN CUBA

El sector turístico será el sector estrella para la inversión extranjera dado el esperado crecimiento de la llegada de turistas, especialmente estadounidenses que ya pueden viajar a la isla. Para hacer frente a la creciente demanda, Cuba prevé construir más de 100.000 habitaciones de hotel en los

próximos 15 años, de las cuales un 30% se levantarían con capital extranjero. La llegada de grandes oleadas de turistas también conllevará una mayor presión sobre los precios, especialmente en La Habana.

A principios de noviembre, Cuba presentó la nueva *Cartera de Oportunidades de Inversión* que incluye la realización de 395 proyectos en una gran variedad de sectores. Por supuesto, el turismo es el sector donde más proyectos se desarrollarán (114) aunque los sectores del petróleo y agroalimentación también concentrarán un número importante de proyectos, 87 y 76 respectivamente. También se abrirán oportunidades en energías renovables, aunque los países de la UE deberán prestar especial atención al riesgo del tipo de cambio y la posibilidad de repatriación de dividendos.

CONCLUSIÓN

El proceso de apertura de Cuba es indudable y parece imparable. El anuncio del abandono de la presidencia de Raúl Castro en febrero de 2018 provocará un relevo de poder que seguramente conlleve un cambio político sustancial en la isla. Este puede ser el punto de partida para la apertura definitiva del país al mundo exterior.

Un escenario que ya ha anticipado la UE al firmar este Acuerdo de Diálogo Político y de Cooperación, que es solo el primer paso para un mayor estrechamiento de las relaciones comerciales ::

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 su dinero. Haga un depósito de tesorería con Unicaja y aproveche todos los beneficios 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



Agricultura y libre comercio: un análisis a la luz de los tratados de nueva generación

La agricultura constituye uno de los sectores para los que los acuerdos de libre comercio adquieren una mayor relevancia. El tradicional proteccionismo que caracteriza al sector, así como la capacidad de coordinación que históricamente han demostrado las organizaciones agrarias, son algunas de las circunstancias que han limitado el alcance de la liberalización comercial con respecto a la agricultura. Los acuerdos de libre comercio de nueva generación pretenden acabar con esta situación y globalizar los mercados agrícolas, pero la oposición al CETA, así como los problemas que atraviesan las negociaciones de la Unión Europea con Estados Unidos y Mercosur, anuncian una enorme resistencia por parte del sector agrícola. Este artículo analiza la relación entre la agricultura y el comercio internacional a la luz de los acuerdos más importantes que ha negociado o se encuentra negociando la Unión Europea.

Jaime Lazareno

LA AGRICULTURA Y EL COMERCIO INTERNACIONAL

Desde sus inicios, la relación de la agricultura con el comercio internacional ha cambiado considerablemente. Si la historia del libre comercio se inicia con la derogación por parte de Reino Unido de los aranceles a la exportación de grano (*Corn Laws*) que protegían a los productores británicos de la competencia de exterior, hoy los presumibles perdedores del proceso de apertura comercial serían los agricultores de los países desarrollados. Éstos se verían incapaces de competir con los menores precios de las exportaciones procedentes de estados con regulaciones (laborales, medioambientales...) más laxas. En consecuencia, el sector agrícola de los países desarrollados, particularmente en Europa, se ha mostrado siempre partidario de un cierto proteccionismo como vía para salvaguardar unos ciertos estándares de calidad, laborales y medioambientales aunque



ello se traduzca en un mayor coste para los consumidores. Otro de los argumentos de aquellos que apuestan por un mayor proteccionismo es la preservación de comunidades tradicionales cuyo modo de vida es la producción agrícola y ganadera, las cuales desaparecerían como consecuencia de la presión de la com-

SEGUROS PARA EMPRESAS



**CUBRA
CASI
TODOS SUS
IMPREVISTOS**

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

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

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



petencia exterior y las exigencias de una mayor productividad que ésta trae consigo.

Sin embargo, los partidarios de la apertura del sector agrícola esgrimen una serie de argumentos que abordan algunos de estos problemas. En primer lugar, los acuerdos de libre comercio permiten reducir los precios de los productos e incrementar la diversidad de los productos que pueden ser adquiridos, lo que redundará positivamente en los consumidores. Por otro lado, en el caso de Europa, los agricultores se han especializado en su mayor parte en productos de alta calidad que, además, incorporan denominaciones de origen como vía para adquirir un mayor valor añadido. Para esta clase de productos, la competencia exterior no sólo no resultaría lesiva sino que les permitiría introducirse en mercados potencialmente atractivos que hoy no lo son por los aranceles y la heterogeneidad regulatoria. Posibilitaría además transitar de una agricultura intensiva en mano de obra, poco productiva y de escaso valor añadido hacia otra intensiva en capital, altamente productiva y de mayor valor, lo que se traduciría en mayores salarios y dividendos. La supervivencia del sector agrícola encarnado en una industria moderna y altamente productiva aseguraría asimismo la pervivencia de comunidades tradicionales.

Por otro lado, desde la UE se aduce su compromiso con la protección las denominaciones de origen (como parte de la protección que se brinda a la propiedad intelectual) así como con el mantenimiento de los estándares regulatorios en materia laboral, medioambiental y de consumo acordes con la voluntad democrática de los ciudadanos de los Estados miembros de la UE.

EL SECTOR AGRÍCOLA EN EL SENO DE LA POLÍTICA COMERCIAL DE LA UE

1. CETA

El Acuerdo Integral de Economía y Comercio (CETA, por sus siglas en inglés) adoptado entre la

UE y Canadá constituye uno de los logros más ambiciosos de la política comercial europea. Su principal propósito es eliminar los aranceles, acabar con las restricciones a la participación en los concursos públicos, abrir el mercado de servicios, estimular la inversión internacional y proteger la propiedad intelectual.

La entrada en vigor del CETA supone, según la Comisión Europea, la eliminación de la mayoría de aranceles que pesaban sobre el sector agrícola, de manera que el 92% de estos productos podrán exportarse a Canadá sin restricciones arancelarias.

La Comisión estima que la apertura de los mercados agrícolas reducirá los precios en Europa e incrementará la diversidad de productos que pueden ser adquiridos por los consumidores. Además, en tanto la UE está especializada en productos agrícolas de alta calidad, la apertura de un mercado con alto poder adquisitivo como es el canadiense resultaría especialmente positiva. En lo relativo al sector vinícola, el CETA no sólo acabará con los aranceles, sino que también promoverá una mayor homogeneidad regulatoria que estimulará los intercambios comerciales.

Por otro lado, el CETA no supone, de acuerdo con las autoridades comunitarias, una devaluación de los estándares regulatorios existentes en la UE, pues no incidirá sobre las normas del bloque en materia de agricultura, y los productores canadienses únicamente podrán exportar sus productos si cumplen con la regulación comunitaria. Asimismo, la aprobación del CETA no supone la aceptación de restricciones en la adopción de nuevas normas en materia agrícola, por lo que tanto Canadá como la UE podrán continuar regulando libremente materias que consideren de interés público como la protección del medioambiente, la salud pública o la seguridad alimentaria.

En relación a los productos comunitarios que cuentan con indicaciones geográficas (equivalen-

SEGUROS PARA EMPRESAS



**CUBRA
CASI
TODOS SUS
IMPREVISTOS**

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

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

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



tes a las denominaciones de origen españolas), el CETA les otorga una especial protección en tanto su uso estará únicamente reservado en Canadá a aquellos productos importados de las regiones europeas de las que proceden tradicionalmente.

A pesar de todo ello, la aprobación del CETA ha estado sometida a una enorme polémica e incluso la viabilidad del acuerdo estuvo en peligro después de que el parlamento de Valonia, una región de Bélgica, lo bloqueara aduciendo que su adopción perjudicaría a sus agricultores y ganaderos y que el sistema de resolución de controversias era poco transparente y estaba sesgado hacia las grandes corporaciones. Si bien tras intensas conversaciones el acuerdo pudo desbloquearse, este hecho puso de relieve la capacidad de presión de las organizaciones agrarias, el giro que está experimentando la UE con el crecimiento de partidos de corte proteccionista a lo largo del continente, así como la importancia que pueden tener los presuntos daños al sector agrícola para la viabilidad de esta clase de acuerdos. No cabe olvidar que aunque el caso de Bélgica recibió enorme atención por la maniobra de su parlamento, protestas multitudinarias contra el CETA tomaron las calles de París y Hamburgo, en parte por la amenaza que supuestamente éste suponía para los estándares de vida europeos.

2. TTIP

La Asociación Transatlántica para el Comercio y la Inversión (TTIP, por sus siglas en inglés) es una propuesta de acuerdo de libre comercio entre la UE y Estados Unidos. Si bien su viabilidad está más que comprometida por la elección de Donald Trump y su retórica proteccionista, conviene analizar las propuestas de la UE en el seno de las negociaciones para evaluar el impacto que hubiera podido tener su aprobación sobre el sector agrícola.

La propuesta de la UE tiene como propósito, además de estimular los intercambios comerciales

mediante la reducción de aranceles, garantizar que ambas partes respeten la divergencia existente en relación a sus estándares y modelos agrícolas, y que en ningún caso el TTIP suponga una restricción a la capacidad de regular sobre esta materia. Asimismo, entre las propuestas de la UE destaca la eliminación de los subsidios a la exportación así como de medidas de apoyo al sector agrícola que puedan suponer una distorsión de la competencia internacional.

En relación al sector vinícola, la UE ha realizado algunas propuestas específicas en atención a la importancia que esta industria tiene para el bloque comunitario (en 2015 las exportaciones vinícolas procedentes de la UE a EEUU alcanzaron los 3.300 millones de euros). Entre ellas destaca la eliminación de la posibilidad de que los productores estadounidenses utilicen 17 nombres de vinos comunitarios en territorio norteamericano, como han venido haciendo hasta ahora. Esta posibilidad quedará reservada en exclusiva para productores procedentes de la UE.

La propuesta comunitaria aborda además la existencia de obstáculos no arancelarios al comercio, encarnados en la necesidad de cumplir con requisitos burocráticos o medidas legales innecesarias. En el caso del TTIP, la UE ha detectado varias de estas barreras, entre las que destacan la imposibilidad de enviar directamente los productos a los consumidores estadounidenses, posibilidad que si tienen los productores norteamericanos, la regulación del *drawback*, las exenciones fiscales a los pequeños productores norteamericanos, las limitaciones del tamaño de la botella de vino, la regulación del *Dairy Import Assessment*, un programa que implica que los productos exportados a EEUU que contengan lácteos deberán ser evaluados antes de poder ser comercializados, así como las órdenes de inspeccionar el 100% de los envíos de aceitunas, con los importantes costes que la inspección, el almacenamiento,

SEGUROS PARA EMPRESAS



**CUBRA
CASI
TODOS SUS
IMPREVISTOS**

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

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

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



el movimiento de los contenedores así como los retrasos en los puertos conllevan.

En relación a las indicaciones geográficas (IG), la propuesta de la UE señala la necesidad de proteger la propiedad intelectual asociada a estas denominaciones. La protección que otorga la UE (mediante estas IG) es distinta a la que brinda Estados Unidos (mediante las marcas registradas), por lo que el propósito de la UE es proteger unos productos cuya exportación supone 15.000 millones de euros, de acuerdo con los datos de la Comisión Europea. Concretamente, los productos con IG representan el 25-30% de las exportaciones de la UE de productos agrícolas procesados y el 80% de las exportaciones vinícolas. EEUU representa el principal destino de los productos con IG (aproximadamente el 30% de las ventas comunitarias al exterior acaban en el mercado estadounidense). El sistema de EEUU implica que los productos con IG comunitario pueden ser vendidos allí bajo dicha denominación sin que en realidad hayan sido producidos en las regiones a las que aluden estas denominaciones. Este hecho redundará en una pérdida no sólo para los productores de la UE, sino también para los consumidores estadounidenses que no reciben información precisa sobre los productos que están adquiriendo. La UE quiere acabar con esta práctica, incluso cuando la venta se acompañe de expresiones como «clase», «tipo», «estilo» o similares, pues el nivel de protección para los productos agrícolas es muy pequeño y el sistema de marcas registradas resulta muy costoso para las pequeñas empresas, de manera que desincentiva su internacionalización.

3. Mercosur

Si bien las negociaciones entre la UE y Mercosur para alcanzar un acuerdo de libre comercio no están sometidas a las mismas tensiones que las conversaciones con EEUU, éstas se prevén largas y complicadas en un escenario en el que el comercio

internacional resulta cada vez menos atractivo para los ciudadanos, especialmente para aquellos que se sienten perdedores de la globalización y que en consecuencia demandan un mayor proteccionismo ante la competencia procedente del exterior. Este estado de ánimo ha cristalizado en Europa en el avance de movimientos políticos que abogan por la paralización de los procesos de integración política y comercial y que, en consecuencia, ponen en peligro la adopción de ulteriores acuerdos de libre comercio como el que se negocia entre la UE y Mercosur.

Precisamente, el sector agrícola es uno de los más relevantes en las conversaciones entre ambos bloques comerciales, pues la apertura de Mercosur supondría el acceso a precios competitivos a ciertas materias primas que resultan claves para la UE. Según datos de la Comisión Europea, las compras de materias primas por parte de la UE representan el 60% de las exportaciones agrícolas de Mercosur. Asimismo, el 80% de las importaciones comunitarias de proteínas vegetales procede de Mercosur. El bloque latinoamericano constituye el principal exportador de la UE de cebolla y ajo, el segundo de patatas y peras, y el tercero de aceite de oliva.

En el sector agrícola europeo la oposición la lidera el Comité de Organizaciones Agrarias y de Cooperativas Europeas (COPA-Cogeca), que ha señalado que la rúbrica del acuerdo supondría una pérdida de 7.000 millones de euros por la capacidad exportadora de los países que integran Mercosur. Por otro lado, un análisis del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) apunta a que el acuerdo incidiría especialmente sobre Polonia, Italia, España, Francia y Hungría, que representan aproximadamente dos tercios de la mano de obra agrícola de la UE. Sin embargo, el BID también establece que la apertura de Mercosur resultaría especialmente positiva para determinados productos como el vino o el aceite de oliva, estratégicos para nuestro país.

SEGUROS PARA EMPRESAS



CUBRA CASI TODOS SUS IMPREVISTOS

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

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

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



La mayor oposición al acuerdo con Mercosur no procede ya del continente latinoamericano, como ha sucedido anteriormente, sino de **Francia**, que lidera un bloque de países que critican las consecuencias que la liberalización tendría para los agricultores europeos. El principal problema es que excluir, como pretende París, las previsiones arancelarias sobre el sector agrícola, dónde los países latinoamericanos son más competitivos, restaría atractivo al acuerdo para el Mercosur, frustrando de manera definitiva el acuerdo.

CONCLUSIÓN

Cuando se analiza el impacto de los acuerdos de libre comercio en la agricultura deben tenerse en cuenta las consecuencias que éstos tienen para los consumidores, por un lado, y para las empresas, por otro. Los acuerdos de libre comercio redundan positivamente en los consumidores, pues les permiten adquirir a menores precios una mayor variedad de productos agrícolas. Por otro lado, estos procesos de apertura comercial pueden resultar lesivos para los agricultores de los países desarrollados, menos competitivos que aquellos que proceden de países con regulaciones más laxas en

materia laboral y medioambiental. Sin embargo, estas preocupaciones pueden no estar del todo motivadas en el caso de la UE, e incluso pueden percibirse como una oportunidad para modernizar nuestro sector agrícola.

En primer lugar, la UE está especializada en productos de alta calidad que no encuentran equivalentes en el exterior (vinos de España, quesos de Francia, etc.), de manera que la apertura no sólo no resultará negativa para ellos, sino que redundará positivamente en tanto les permitirá introducirse en nuevos mercados. Este impacto positivo incentivará una transición de la agricultura europea hacia productos de alto valor añadido.

Por otro lado, la UE mantiene sus estándares regulatorios y la necesidad de que éstos se cumplan para poder vender al mercado comunitario, así como la capacidad de continuar desarrollando sin restricciones la regulación en materia de agricultura (y en otros sectores).

Por último, los tratados de nueva generación actúan sobre los productos con inscripciones geográficas, estableciendo una protección que antes no existía ::

SEGUROS PARA EMPRESAS



**CUBRA
CASI
TODOS SUS
IMPREVISTOS**

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

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

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



Exportar a China a través del canal «online»

El interés de la empresa española por el mercado chino está lejos de agotarse. A pesar de ser un mercado de difícil acceso, su enorme potencial de demanda da soporte a las estrategias de exportación empresariales. Además del canal tradicional, las empresas pueden optar por vender sus productos en China a través de un mercado electrónico como es Tmall, perteneciente al grupo Alibaba. Éste facilita el acceso al consumidor final, en un país donde las compras *online* transfronterizas van en aumento.

Ana Domínguez

China ha sido uno de los pocos mercados, fuera de la Unión Europea, en los que las exportaciones españolas de mercancías han registrado un crecimiento interanual de dos dígitos (+12,8%) en los diez primeros meses de 2016 (último dato disponible). El gigante asiático acaparó un 2% de las exportaciones totales y se sitúa como segundo país extracomunitario –sexto a nivel mundial–, solo por detrás de Marruecos, en términos de contribución positiva al crecimiento de las ventas al exterior de España en ese periodo.

Ya son más de 5.000 las empresas españolas que exportan regularmente (datos referidos a enero-octubre de 2016), esto es, de forma consecutiva durante el último cuatrienio, a este destino asiático. Su número se ha incrementado de forma notable en los últimos años (en el conjunto de 2013 eran 2.000 menos) y, si se incluye Hong Kong, el número de exportadores regulares superaría los 7.000.

No obstante, el censo total de empresas que exportaron desde España a China en 2015 era muy superior: 14.253 empresas (excluyendo Hong Kong). Ello denota las dificultades que encuentran las firmas españolas en su internacionaliza-



[iStock/Thinkstock]

ción hacia este país asiático, que evitan que muchas de ellas consigan consolidar su actividad exportadora. No hay que olvidar que existen numerosos requisitos técnicos para la introducción de bienes de consumo y productos industriales en China.

Con todo, estamos ante un mercado con fuerte poder de compra, pues se erige como el segundo mayor importador del mundo. Dicho poder de compra se ha visto además impulsado por el destacado crecimiento de la población urbana y el ensanchamiento de la clase media. Mientras que en 1990 tan solo uno de cada cuatro chinos (26%),

TARJETA MASTERCARD e-BUSINESS



PARA EMPRESAS Y PROFESIONALES. ALTA EFICACIA Y TOTAL FLEXIBILIDAD

CON LA TARJETA e-BUSINESS DE UNICAJA CONTINÚAN LAS VENTAJAS

UNA EFICAZ HERRAMIENTA DE GESTIÓN ONLINE



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



PRODUCTOS ESPAÑOLES CON POTENCIAL PARA LA EXPORTACIÓN A CHINA

- **Productos agroalimentarios:** derivados del cerdo, pesca, aceite de oliva y vino.
- **Productos industriales:** componentes de automoción, maquinaria y bienes de equipo, materias primas químicas, equipamiento médico y material sanitario, materiales de construcción, equipos para la industria nuclear, equipamiento para el tratamiento de aguas y residuos, equipos para la generación de energía eólica, redes inteligentes para el transporte y la distribución de electricidad.
- **Productos de lujo.**

Fuente: Afi, a partir de ICEX.

aproximadamente, habitaba en la ciudad, en 2015 dicha proporción se había más que duplicado (55,6%). Existen más de un centenar de ciudades con más de un millón de habitantes y el afloramiento de una clase media urbana cuyo poder adquisitivo se sitúa en los niveles europeos alimenta el enorme potencial de negocio que ofrece China a las empresas españolas.

Los sectores o ámbitos de actividad susceptibles de generar oportunidades de negocio para las empresas españolas son muy diversos. Estos gravitan entre los productos agroalimentarios y bienes de consumo de gama media-alta, pasando por distintos insumos industriales, e incluyendo también bienes de equipo, como recoge el [Plan Integral de Desarrollo de Mercado](#) de la Secretaría de Estado de Comercio. Además, conviene indicar que China es, tras Japón, el segundo mayor consumidor mundial de productos de lujo.

Además del canal tradicional, aquellas empresas españolas interesadas en vender al mercado chino, que alberga a 1.380 millones de consumidores, pueden recurrir al comercio electrónico.

EL COMERCIO ELECTRÓNICO UNA ALTERNATIVA PARA EXPORTAR

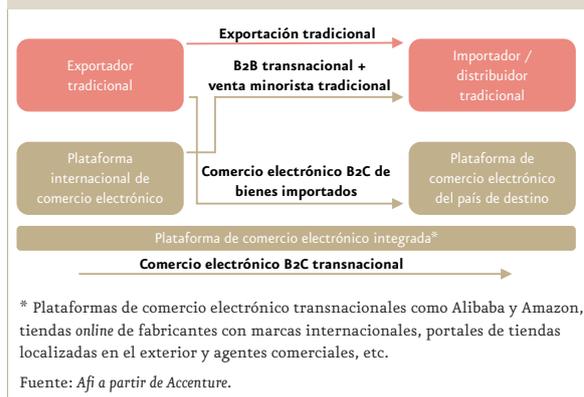
El comercio electrónico B2C, entre empresas y consumidores finales, está ganando importancia. Dentro de tres años, en 2020, podrían contabili-

zarse más de 2.000 millones de compradores online en todo el mundo, lo que supondría que un 13,5% de las compras minoristas se realizarían por el canal electrónico. Además, el e-commerce transfronterizo está asumiendo un destacado rol como propulsor de esta dinámica de crecimiento del comercio B2C. En este contexto, la región de Asia – Pacífico está desempeñando un papel protagonista, al liderar el crecimiento tanto en términos de valor como de volumen de comercio electrónico transfronterizo. No en vano se estima que la contribución de esta región al incremento del volumen de comercio internacional B2C entre 2014 y 2020 podría situarse en el 53,6% (con unos 405.000 millones de dólares)¹.

Las empresas españolas todavía hacen un uso limitado del canal electrónico para comercializar sus productos. Solo un 17,8% del volumen de negocio generado por el comercio electrónico en España en 2015 correspondió a ventas al exterior².

Si bien los mercados electrónicos ofrecen ventajas, sobre todo en términos de eficiencia y costes³, siendo especialmente interesantes para las estrategias comerciales de aquellas empresas de menor dimensión, que cuentan con recursos más limitados, lo cierto es que su uso todavía es incipiente. Entre los modelos utilizados para la venta online, la mayoría de las empresas vende directamente a sus clientes y solo un 15,5% combina los

CANALES DE EXPORTACIÓN, TRADICIONAL Y ONLINE



TARJETA MASTERCARD e-BUSINESS



PARA EMPRESAS Y PROFESIONALES, ALTA EFICACIA Y TOTAL FLEXIBILIDAD

CON LA TARJETA e-BUSINESS DE UNICAJA CONTINÚAN LAS VENTAJAS

UNA EFICAZ HERRAMIENTA DE GESTIÓN ONLINE



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



mercados electrónicos con otras fórmulas. Mientras, el uso en exclusiva de los e-markets quedaría relegado a un 9,8% de las empresas, según una encuesta realizada por AMETIC y Everis.

No obstante, este comportamiento de las empresas está en proceso de cambio. El comercio electrónico ha registrado un notable crecimiento en los últimos años en España, hasta alcanzar los 20.745 millones de euros en 2015 (un 67,5% más que en 2012). Las empresas españolas cuyas ventas online representan al menos un 1% del total se situaba en el 18,6% en 2016, un porcentaje superior al promedio de la UE (17% en 2015)⁴. A su vez, en 2016 se produjo un avance positivo notable, en comparación con los años precedentes, tanto en el porcentaje de pymes españolas que realizaron compras online (28%) como de aquellas que recibieron pedidos por este canal (19%)⁵, a pesar de no alcanzarse el objetivo fijado para 2015 (33% en ambos casos).

Las exportaciones españolas online a la región de Asia – Pacífico también han de incrementarse. Por el momento solo representan un 4,6% del total (datos de 2015), en términos de volumen de negocio (valor en euros), y un 4,3% en número de transacciones. En el caso de China, la complejidad del mercado (requisitos técnicos) aconseja dotarse de altas dosis de paciencia y diseñar una estrategia de exportación online a medio plazo.

En esta estrategia ha de tenerse en cuenta que un 40% de los consumidores realizan compras en tiendas fuera de China y que los consumidores chinos que utilizan el comercio electrónico para comprar marcas extranjeras valoran sobre todo el acceso a productos de mayor calidad (más que otros factores como la disponibilidad del producto, las ofertas atractivas, etc.). Los productos que más compran a empresas localizadas fuera de China son cosméticos y productos de salud y belleza, así como ropa y accesorios, y alimentos. Por otra parte, dado que para las compras transfronterizas



el consumidor chino tiene en cuenta la opinión de terceros, es importante asegurarse de que las ventas realizadas sean satisfactorias para el consumidor final. Asimismo, el uso de acciones de marketing digital y de redes sociales dirigidas a potenciales clientes chinos puede ayudar a crear una imagen de marca que dé soporte a la estrategia de venta online en China.

Este proceso puede verse notablemente facilitado si la empresa recurre a un mercado electrónico. En este caso, tratándose de China, la referencia a Alibaba es ineludible. Además, las empresas españolas también pueden beneficiarse de apoyo ofrecido por ICEX España Exportación e Inversiones a través del [programa de eMarket Services](#).

Asimismo, conviene destacar que ICEX mantiene un acuerdo de colaboración con Alibaba. En virtud de este acuerdo desarrolla distintas acciones de promoción comercial, como la presencia a través de un Pabellón oficial de productos españoles en TMall, para dar promoción a aquellas marcas españolas que utilizan esta plataforma de comercio electrónico, así como para difundir noticias y vídeos de carácter institucional.

LAS PLATAFORMAS DE ALIBABA PARA VENDER EN CHINA

Tres cuartas partes del comercio electrónico que tiene lugar en China se realiza a través de Alibaba, mediante sus distintas plataformas (alibaba.com,

TARJETA MASTERCARD e-BUSINESS



PARA EMPRESAS Y PROFESIONALES. ALTA EFICACIA Y TOTAL FLEXIBILIDAD

UNA EFICAZ HERRAMIENTA DE GESTIÓN ONLINE

CON LA TARJETA e-BUSINESS DE UNICAJA CONTINÚAN LAS VENTAJAS

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



Tmall/Tmall Global, 16688.com, ...). Su posición de liderazgo es indiscutible: alberga ventas por un valor superior a los 460.000 millones de dólares. Alibaba es además la mayor empresa de comercio minorista del mundo, por volumen de mercancías. En el ejercicio anual cerrado en junio de 2016 contaba con 434 millones de compradores activos en sus plataformas de comercio electrónico.

El grupo Alibaba también cuenta desde 2004 con un sistema de pagos, Alipay, que ha facilitado que las transacciones *online* se completen, simplificando el proceso de identificación del comprador. Este último solo otorga su autorización una vez, ya que posteriormente basta con su huella digital para la realización de los pagos correspondientes a sus compras *online*. Este es un aspecto importante ya que a nivel global en torno al 30% de las transacciones de comercio electrónico se interrumpen como consecuencia del largo proceso de pago.

Entre las diferentes plataformas o *marketplaces* de Alibaba, para la venta de productos españoles en China ha de utilizarse **TMall**. Si la empresa ya cuenta con un establecimiento (con personalidad jurídica y licencia como comercio minorista) y sus productos en China, puede utilizar TMall Classic, en caso contrario utilizará TMall Global, siendo posible el pago en la divisa del vendedor⁶. Para utilizar esta plataforma será necesario que la empresa cuente con experiencia en comercio electrónico, o que posea una estrategia para operar en este canal, así como también ha de contar con experiencia en exportación.

Representantes de Alibaba destacan que para comercializar los productos a través de TMall es necesario tener una estrategia bien definida, ha-

biendo realizado una selección de los productos susceptibles de satisfacer la demanda china, y contar con un equipo dedicado a la implementación de la estrategia. Para conocer el perfil del consumidor chino al que quiere dirigirse la empresa, puede ser útil la información que suministra la propia plataforma en tiempo real, así como los eventos promocionales que organiza con carácter mensual. Por otra parte, también resulta de utilidad visitar las marcas de empresas competidoras en TMall para identificar los productos que están ofertando, su imagen en la plataforma o los precios de venta.

En materia logística, aunque dentro del grupo Alibaba se encuentra la empresa **Cainiao**, especializada en servicios de logística para la entrega de los productos al consumidor chino, será necesario hacer el envío desde España. Para ello, la compañía española podrá recurrir a la empresa de mensajería / logística que desee.

Para la apertura de la tienda en TMall existe la figura del «TMall Partner» (TP), un tercero que actúa como agente web y que está certificado por Alibaba, aunque no pertenece a su organización. El TP, que será elegido por la empresa exportadora entre un listado de agentes certificados, ofrece apoyo en la elaboración de la estrategia de marketing, la selección de productos a ofertar, el diseño de la propia tienda en la plataforma, o incluso en aspectos ligados a la logística, servicios de traducción, etc.

Marcas españolas como Zara, Massimo Dutti, Pull & Bear, Mango, Desigual, El Corte Inglés, Día, Freixenet, Real Madrid, Isdin, Suavinex, Springfield, Roca, Callaghan o La Española, entre otras, ya están presentes en China a través de TMall ::

¹ Accenture (2016). «Cross-border Ecommerce».

² CNMC (2016). CNMCDATA.

³ Véase artículo sobre «Tecnologías digitales al servicio de las empresas», publicado en el número de julio-agosto de 2016 de Empresa Global.

⁴ ONTSI (2016). *Indicadores destacados de la Sociedad de la Información*.

⁵ Porcentajes sobre el total de empresas.

⁶ Véase ICEX – eMarket Services (2016): «Guía práctica para acceder a TMall.com y TMall Global»



Podemos analizar a quién le interesa cambiar los principios liberales que rigen el comercio y la inversión a nivel global.

¿Un nuevo orden económico-financiero internacional?

Los resultados electorales en EEUU y Europa apuntan hacia varios cambios de tendencia importantes en lo que se refiere a las relaciones económicas y financieras entre estados en el mundo. Las tentaciones proteccionistas y las dudas que se suscitan sobre la arquitectura financiera global pueden traducirse en cambios importantes en el sistema que se puso en marcha en 1944 a raíz de los acuerdos de Bretton Woods. Fue entonces cuando se establecieron una serie de principios liberales sobre el comercio, la inversión y los circuitos financieros que se han mantenido inalterados.

Solamente se han producido tres cambios que, si bien importantes, no habían puesto en entredicho la filosofía liberal sobre las relaciones económicas internacionales, a saber, el abandono del sistema de cambios fijos de divisas, el surgimiento de bloques comerciales regionales y la desregulación de los flujos de capital. Es curioso notar que son estos tres cambios los que han provocado la mayor parte de la reacción populista contraria a la globalización, mientras que los principios liberales de Bretton Woods no han sido objeto de críticas, al menos de momento.

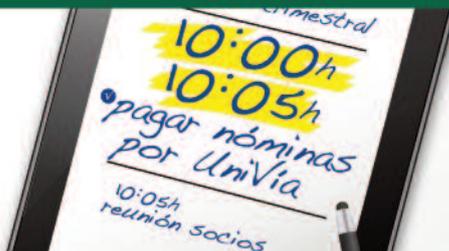
Predecir el futuro es tarea complicada, pero quizás podemos analizar a quién le interesa cambiar los principios liberales que rigen el comercio y la inversión a nivel global. Comencemos por China, la segunda economía en tamaño y la primera potencia comercial. El gigante asiático tiene una marcada preferencia por el crecimiento económico basado en la exportación, por lo que se puede concluir que le interesa seguir aprovechando las ventajas que ofrece el orden liberal. Eso sí, China continúa discriminando contra otros países en el trato que reciben en todo lo que concierne a su propio mercado y no se atreve a tomar medidas liberalizadoras en los terrenos financiero y monetario.

India también ha evolucionado desde 1990 hacia posiciones favorables al orden liberal en lo económico y financiero. Al igual que China, también protege su mercado interior. Rusia es un caso más complejo. Por un lado, ha adoptado una posición de antagonista de Estados Unidos, primordialmente para que el actual régimen se pueda perpetuar en el poder. Pero su dependencia de los mercados internacionales de materias primas y energía también la inclina a continuar apoyando el orden liberal, siempre 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

SERVICIO NÓMINAS EMPRESAS

Unicaja Banco, S.A.U. Avda. Andalucía 10, 12, 28007 Málaga. Inscrita B.M. de Málaga. Tomo 4952, Libro 3859, Sección 8, Hoja PA-111580, Folio 1, Inscripción 1. C.I.F. A93139053.



SIMPLIFIQUE LA GESTIÓN DEL PAGO DE SUS NÓMINAS

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

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



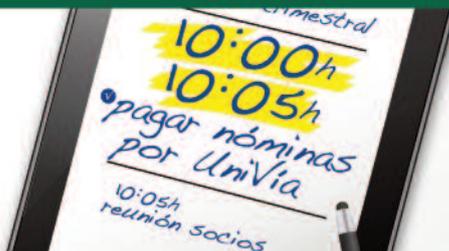
cuando resulte favorable a sus intereses. Europa y Japón se encuentran cada vez más en una situación de debilidad, pero defienden el orden liberal. Ambos se verán negativamente afectados por el envejecimiento de la población, su dependencia en temas de energía y de defensa, y sus divisiones y esclerosis internas.

Y nos queda por último Estados Unidos. Esa es la gran incógnita. La marea populista y aislacionista es muy peligrosa para el mundo porque no hay otro

país en estos momentos que pueda ejercer un liderazgo efectivo. Si se desarrollara una espiral proteccionista, solamente Estados Unidos podría frenarla. Y si se produjera una nueva crisis financiera, solamente Estados Unidos (y la Fed) podrían frenarla. Por eso es tan importante que la nueva administración en Washington renueve su compromiso con el orden liberal internacional en lo económico y lo financiero ::

SERVICIO NÓMINAS EMPRESAS

Unicaja Banco, S.A.U. Avda. Andalucía 10,
17. 28007 Málaga. Inscrita B.M. de Málaga.
Tomos 4.957, Libro 3.859, Sección 8. Hoja
MA-111580. Folio 1. Inscripción I. C.I.F.
A93139053.



SIMPLIFIQUE LA GESTIÓN DEL PAGO DE SUS NÓMINAS

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

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



El BCE y la FED vuelven a centrar la atención

Los Bancos Centrales de las economías desarrolladas vuelven a protagonizar el fin de año con su divergencia de políticas monetarias. El BCE incrementa su programa de compras que, aunque reduce en cantidad, prolonga tres meses más de lo esperado. El cambio de las condiciones de compra ha llevado a un repunte de la pendiente de las curvas soberanas en el área euro, lo que esperamos se mantenga en el corto plazo. Por su parte, la Reserva Federal, después de un año, ha vuelto a subir tipos. Si bien se espera que la senda de incrementos sea paulatina, la Fed estará pendiente de los datos que se conozcan de EEUU al hilo de las nuevas medidas que tome Trump a su llegada al poder.

Nereida González

Las decisiones del Consejo de Gobierno del Banco Central Europeo (BCE) de diciembre sorprendieron al mercado, que en gran medida esperaba un alargamiento del programa de compra de activos (APP) hasta septiembre de 2017, manteniendo el ritmo actual de 80.000 millones de euros mensuales y con las modificaciones técnicas mínimas necesarias (límites de compra por emisor e ISIN, *International Securities Identification Number*) para poder implementarlo.

El BCE ha decidido ampliar el APP hasta diciembre de 2017, aunque reduciendo el ritmo de compras a 60.000 millones de euros al mes a partir de abril. En todo caso, la máxima autoridad monetaria señalaba que el programa se prolongará más allá de 2017 si lo considera necesario, e incluso si las condiciones financieras son menos favorables y la senda de inflación no se dirige hacia el nivel objetivo del BCE, se podría incrementar el programa en términos de tamaño y/o duración.

Esta decisión, que implica ausencia de cambios en el *forward guidance* de tipos del BCE, debe verse en el contexto de ausencia de cambios signi-



ficativos en las proyecciones de crecimiento e inflación para el área euro hasta 2019, y en la percepción de un mantenimiento del balance de riesgos a la baja.

- El crecimiento del PIB apenas se eleva una décima en 2017 –hasta el 1,7% interanual– respecto a las previsiones de septiembre, esperándose una muy ligera desaceleración en 2018 y 2019, hasta el 1,6%.

- Las previsiones de inflación se elevan una décima –hasta el 1,3% interanual– en 2017, explicado por el efecto base del movimiento al alza de

COBROS Y PAGOS



OPTIMICE SUS PROCESOS FINANCIEROS A TRAVÉS DE UNIVÍA

SU TIEMPO ES ORO

UNIVÍA AGILIZA SU TIEMPO

UNIVÍA ES ORO PARA SU NEGOCIO

Internet es ya una herramienta de optimización y mejora en los procesos diarios **reduce costes, tiempos y espacios de trabajo**, además de permitir un seguimiento inmediato de cualquier operación.

Univía, el servicio online de Unicaja, le ofrece un salto de calidad en las dos gestiones más comunes y necesarias de su negocio: **COBROS y PAGOS**.

Algunas de las múltiples herramientas que ofrece:

COBROS

- Servicio de Remesas de Recibos (cuaderno 19)
- Servicio de Cuentas de Bando

PAGOS

- Servicio de Remesas de Transferencias (cuaderno 34)
- Servicio de Emisión de Pagos por cuenta corriente



los precios del petróleo; sin embargo, se reduce una décima –al 1,5% desde el 1,6%– la previsión para 2018. El nuevo dato conocido referente a 2019 apunta a que la inflación continuaría por debajo del objetivo del BCE, al situarse en el 1,7%.

Este último dato es relevante, pues refleja que, a pesar de que el BCE incide en la eficacia de las medidas que viene adoptando desde el inicio de las políticas monetarias no convencionales, el Consejo de Gobierno continúa sin observar una normalización de la inflación a medio plazo que justifique adoptar cambios en su *forward guidance*.

Adicionalmente, y con el objetivo de disponer de mayor flexibilidad y solventar en cierta medida la escasez de activos elegibles, el BCE introducía cambios en el PSPP (*Public Sector Purchase Programme*):

- Reducción del vencimiento mínimo a un año. Hasta ahora, el BCE podía comprar deuda pública con un vencimiento que se situase en el rango 2-30 años, pero en la reunión de diciembre ha decidido incorporar a su universo elegible la deuda con vencimiento superior a un año.

- Eliminación del límite de compras al tipo de la Facilidad Marginal de Depósito (-0,4%), opción que el BCE utilizará en la medida que sea necesario para la correcta implementación del programa.

Esta segunda medida supone incrementar el universo de deuda pública elegible en un 20% respecto a los niveles actuales, y el impacto inmediato será un apuntamiento de pendientes mayor de la curva de deuda alemana, sobre todo.

La mayor flexibilidad que introduce el BCE sobre su programa de compras y la reducción del volumen medio mensual de compras es negativa para los diferenciales *core*-periferia. En el fondo, hay menor presión compradora en aquellos países en los que la emisión neta de deuda es aún más relevante (relativa y absoluta). El movimiento de mercado de hoy iba en este sentido: la deuda espa-

ñola a 10 años ampliaba 4 puntos básicos (pb) su *spread* frente a la deuda alemana, mientras que la italiana y la portuguesa lo hacían 7 pb y 19 pb, respectivamente.

LA RESERVA FEDERAL SUBE TIPOS EN EEUU POR SEGUNDA VEZ EN DIEZ AÑOS

El FOMC votó en diciembre por unanimidad la subida de los *Fed Funds* hasta el rango 0,50%-0,75% y elevó de forma moderada sus proyecciones de senda de evolución de tipos de interés para 2017-2019, devolviendo dicha senda a niveles cercanos a los del pasado mes de junio.

No hay cambios, sin embargo, en el nivel de llegada a largo plazo, que permanece anclado en el 3%. Se trata, por tanto, de una aceleración del ritmo de subidas hacia un mismo punto focal o nivel de llegada a medio y largo plazo.

El mensaje del *statement* y posteriormente de Janet Yellen justifica la subida de tipos realizada hoy: la economía mantiene una senda de crecimiento robusto, con un mercado laboral cercano a plena capacidad y una inflación que avanza en línea con lo esperado. La Fed reconoce explícitamente que las expectativas de inflación se han elevado considerablemente desde el último FOMC celebrado el 2 de noviembre.

La revisión de la senda de subidas de tipos esperada por los miembros del FOMC se apoya en una revisión de proyecciones de crecimiento e inflación que, siendo muy modesta, sí que refleja cierto potencial «riesgo de cola» al alza en precios por encima del objetivo de la Fed en 2018-19: en efecto, el límite superior del rango esperado para el deflactor del consumo privado subyacente, o *core PCE*, se amplía hasta el 2,2% frente al anterior 2,0%.

Esta percepción de «riesgos de cola» se une al hecho de que, según comentaba Yellen en la comparecencia de prensa posterior a la decisión del FOMC, varios miembros del organismo estarían in-

COBROS Y PAGOS

OPTIMICE SUS PROCESOS FINANCIEROS A TRAVÉS DE UNIVÍA

SU TIEMPO ES ORO
UNIVÍA AGILIZA SU TIEMPO
UNIVÍA ES ORO PARA SU NEGOCIO

Internet es ya una herramienta de optimización y mejora en los procesos diarios: reduce costes, tiempos y espacios de trabajo, además de permitir un seguimiento inmediato de cualquier operación.

Univía, el servicio online de Unicaja, le ofrece un salto de calidad en las dos gestiones más comunes y necesarias de su negocio: COBROS y PAGOS.

Algunas de las múltiples herramientas que ofrece:

COBROS

- Servicio de Remesas de Recibos (cuaderno 19)
- Servicio de Cuentas de Bando

PAGOS

- Servicio de Remesas de Transferencias (cuaderno 34)
- Servicio de Emisión de Pagos por cuenta corriente



corporando ya expectativas de un mayor estímulo fiscal en sus proyecciones. Aunque Yellen ha declarado que es aún pronto para incorporarlo en su mensaje, demasiadas incertidumbres persisten: parece evidente que en el seno del FOMC comienza a «cotizar» la posibilidad de un mayor recalentamiento económico a partir de 2018.

Ante esta divergencia de política monetaria entre los dos principales bancos de economías desarrolladas, el dólar se apreciaba frente al euro hasta cotizar en el entorno del 1,04 USD/EUR, lo que es lógico dado el repunte de expectativas de tipos en EEUU.

MERCADOS FINANCIEROS

Tras las elecciones en EEUU y la victoria de Trump, se ha materializado uno de los factores de más riesgo. Sin embargo, la reacción del mercado no ha sido la esperada. El mercado ha puesto en precio las consecuencias del estímulo fiscal anunciado y parece haber dado menor importancia a los anuncios de medidas proteccionistas y el impacto en el comercio a nivel mundial que estos podrían tener.

Los datos macroeconómicos publicados en noviembre de Europa y EEUU siguen aportando señales de aceleración. En el bloque emergente, los indicadores siguen apuntando a una desaceleración controlada en China y a una mejora en Brasil. Asimismo, se ha producido un repunte de las materias primas ante el acuerdo de recorte de la producción de los países de la OPEP.

En consecuencia, mantenemos el perfil de riesgo de nuestra cartera recomendada.

ASSET ALLOCATION RECOMENDADO (%)

Categoría	31-dic-16	30-nov-16	BMK	AFI vs BMK
Liquidez	11	11	5	6
Monetarios USD	0	0	0	0
Monetarios GBP	0	2	0	0
Mdo. Monetario	11	13	5	6
DP Corto EUR	0	0	30	-30
DP Largo EUR	4	4	15	-11
DP USD	10	10	0	10
RF Investment Grade	7	5	10	-3
RF High Yield	7	7	5	2
RF Emergente	6	6	0	6
RF Convertible	7	7	0	7
Renta fija	41	39	60	-19
RV EUR	22	22	12	10
RV EEUU	14	14	12	2
RV Japón	3	3	3	0
RV Emergente	3	3	3	0
Renta variable	42	42	30	12
Gestión Alternativa	4	4	0	4
Materias Primas	2	2	0	2
Gestión alternativa	6	6	5	1

Fuente: Afi.

Deshacemos la posición en GBP aprovechando la reciente apreciación. A pesar de seguir pensando que por fundamentales todavía hay valor en esta posición, la volatilidad en la cotización está siendo elevada por las noticias que se van publicando sobre las negociaciones en relación al «Brexit». Desde un punto de vista de la gestión de carteras preferimos asumir volatilidad en otros activos con una mayor visibilidad en el corto plazo. Más aún, cuando nuestro *asset allocation* se encuentra en niveles de volatilidad superiores a los del *benchmark*.

Aumentamos el peso de la renta fija grado de inversión (del 5% frente a 7%) ante las oportunidades que han surgido en el último mes, con expectativa de ir aumentando esta posición en los próximos meses ::

COBROS Y PAGOS



OPTIMICE SUS PROCESOS FINANCIEROS A TRAVÉS DE UNIVÍA

SU TIEMPO ES ORO

UNIVÍA AGILIZA SU TIEMPO

UNIVÍA ES ORO PARA SU NEGOCIO

Internet es ya una herramienta de optimización y mejora en los procesos diarios **reduce costes, tiempos y espacios de trabajo**, además de permitir un seguimiento inmediato de cualquier operación.

Univía, el servicio online de Unicaja, le ofrece un salto de calidad en las dos gestiones más comunes y necesarias de su negocio: **COBROS y PAGOS**.

Algunas de las múltiples herramientas que ofrece:

COBROS

- Servicio de Remesas de Recibos (cuaderno 19)
- Servicio de Cuentas de Bando

PAGOS

- Servicio de Remesas de Transferencias (cuaderno 14)
- Servicio de Emisión de Pagos por cuenta corriente





Atención al calendario de eventos políticos de 2017.

Perspectivas para 2017

La economía mundial ha repetido en 2016 una tasa de crecimiento similar a la de 2015 (3,0%) incumpliendo la expectativa de que se produjera una aceleración. La debilidad de EEUU (crecimiento inferior al 2,0%) ha sido la principal causa de este crecimiento inferior al esperado que, como elemento positivo, ha encontrado en la UME un ligero estímulo (crecimiento del 1,5%). El área euro ha eliminado el riesgo de recesión y deflación del que se advertía hace dos años (a lo que sin duda ha contribuido la política monetaria no convencional del BCE). Pero sin duda la noticia positiva ha sido el hecho de que China haya evitado un aterrizaje brusco (crecimiento en la zona del 6,5%) frente a los peores augurios manejados entre verano de 2015 y febrero de 2016.

A pesar del contexto económico relativamente benigno, los mercados financieros han presentado una volatilidad extrema, de forma especial en la primera mitad del año, asociada a una importante lista de acontecimientos con potencial riesgo sistémico: mínimos en el precio del petróleo, dudas sobre la solvencia de la banca europea, Brexit y elecciones de EEUU han

sido los principales acontecimientos que han condicionado la evolución de los tipos de interés, los tipos de cambio y los mercados bursátiles. Algunos de estos riesgos persistirán dado que no se han resuelto, por más que los mercados financieros hayan sido insensibles en la parte final del año.

Atención al calendario de eventos políticos de 2017, así como a la resolución de la debilidad de algunos sistemas bancarios (como el italiano) y un potencial aumento de insolvencias empresariales en China.

Para 2017 esperamos un aumento del crecimiento del PIB mundial (hasta el 3,3%-3,5%) basado en una aceleración en EEUU (volvería a crecer por encima del 2,0%) y una mayor contribución de las economías emergentes. En estas será clave el abandono de la recesión por parte de Brasil y la capacidad de India de aumentar su PIB a tasas superiores al 7,0%, mientras que China continuará con su paulatina pérdida de dinamismo (avanzaría al 6,2%, frente al 6,6% de este año). Ningún país relevante estará en recesión en 2017. En definitiva, el entorno de crecimiento económico es relativamente constructivo.

DAVID CANO es socio de Afi y asesor principal de Españaeto Gestión Global.
E-mail: dcano@afi.es

TESORERÍA EMPRESAS



SI SU EMPRESA FUNCIONA COMO UN RELOJ, OBTENGA MÁS RENDIMIENTO

RENTABILIDAD PARA SUS PUNTAS DE TESORERÍA CON DISPONIBILIDAD INMEDIATA

No piden ni un céntimo ni un día de espera para su inversión. Disponibles las fórmulas de inversión a corto plazo de 1 hora y permiten una mayor flexibilidad 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



El cambio más relevante en el entorno económico lo hemos observado en la inflación, que desde el verano ha dibujado un punto de inflexión. De esta forma, las tasas generales abandonan los mínimos y se acercan a los componentes subyacentes, que podrían superar en los próximos meses.

La inflación, por tanto, vuelve a ser uno de los puntos de atención y claro factor de riesgo, más si continúa la gradual recuperación del precio del petróleo. Los temores sobre una fuerte desaceleración en China, en un contexto de aumento de la oferta debido a técnicas no convencionales (*fracking*) provocó entre verano de 2015 y los primeros meses de 2016 una brusca caída del petróleo (llegó a cotizar en 25 USD). Desde entonces se ha observado una recuperación que, por efecto base, explica el repunte de la inflación.

El mayor crecimiento de los precios al consumo (IPC) en un contexto de crecimiento del PIB ha favorecido un cambio en la dinámica de los tipos de interés, tras los mínimos marcados en agosto.

Los bancos centrales volverán a ser protagonistas en 2017, pero en este caso por un endurecimiento de las condiciones monetarias, al menos en algún caso relevante como la Reserva Federal, que podría situar su tipo de intervención en la zona del 1,5%-2,0%. De momento no procederá a reducir el tamaño de su balance, pero está claro que el riesgo es que un mayor repunte de la inflación (la tasa general cerca del 3,0%) lleve a la suspensión de la reinversión de principales e, incluso, a una venta de referencias de renta fija.

En definitiva, un claro riesgo para 2017 es un repunte del tramo largo de la curva de EEUU a la que el resto de emisores no puede ser ajena.

Las perspectivas para la renta fija son distintas en función del emisor. Así, no vemos valor en deuda pública (salvo a 10 años en periféricos UME) pero consideramos que el repunte de diferenciales en renta fija privada *high yield* ha sido excesivo. Por último, la renta fija emergente presenta un atractivo binomio rentabilidad / riesgo, especialmente en moneda local.

La expansión del PIB, en un contexto de cierta normalización de la inflación, debería favorecer el crecimiento de los beneficios empresariales a tasas del orden del 10%. Si tenemos en cuenta los actuales niveles de valoración de las bolsas (en línea con sus medias históricas), este mercado debería ser el más alcista en 2017. Es verdad que la renta variable ya no va a contar con el impulso de unos tipos de interés reducidos y a la baja, pero en sentido contrario podrían beneficiarse de una reducción de la prima por riesgo y del aumento que hemos comentado de los BPA.

Por áreas geográficas, Eurostoxx presenta unas mejores perspectivas derivadas de (i) un descuento en términos de valoración, (ii) unos tipos de interés inferiores y (iii) una moneda depreciada. Será clave la evolución del sector financiero.

La renta variable de EEUU presenta un menor potencial de revalorización derivado de unos ratios de valoración más ajustados y del efecto negativo derivado de la subida de los tipos de interés y de la apreciación del dólar ::

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 trate de hacer gestión a sus condiciones. Disponga de fondos de inversión a corto plazo de riesgo y máxima disponibilidad 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



La consolidación de operaciones en mercados estratégicos admite diferentes fórmulas

Las empresas con cierto recorrido internacional buscan consolidar su presencia en los mercados en los que ya tienen actividad. Para ello optan por diversas vías: la apertura de nuevos establecimientos propios que refuercen su posición en el mercado, la adquisición de empresas locales, y/o la obtención de nuevos contratos o la renovación de otros ya existentes, entre otros.

Área de Economía Aplicada y Territorial de Afi

Entre los grandes grupos españoles de distintos sectores de actividad, podemos encontrar experiencias diversas en cuanto a las estrategias de consolidación de sus operaciones en determinados países. Desde la apertura de nuevos hoteles de la cadena Meliá en Tailandia con el acompañamiento de un socio local, pasando por la renovación de un contrato y la adquisición de una empresa local llevada a cabo por Ezentis en Chile, o la adjudicación de un nuevo contrato por parte de FCC en Estados Unidos.

ADJUDICACIÓN DE NUEVOS CONTRATOS PÚBLICOS FUERA DE ESPAÑA

<p>EMPRESA: Fomento de Construcciones y Contratas (FCC)</p> <p>SECTOR: servicios medioambientales, del agua y desarrollo de infraestructuras</p> <p>OPERACIÓN INTERNACIONAL: adjudicación de un nuevo contrato de recogida de residuos sólidos urbanos</p> <p>MERCADO DE DESTINO: Estados Unidos</p>	
--	---

Fomento de Construcciones y Contratas (FCC) ha resultado adjudicataria de un contrato de

recogida de residuos sólidos urbanos en el condado de Polk, Florida (EEUU). Dicho contrato se extenderá por un período de diez años y su importe asciende a 102 millones de euros. La multinacional española consolida de este modo su posición en EEUU, un mercado que, en palabras de los responsables de la compañía, resulta estratégico para su crecimiento.

FCC se encargará de la recogida de residuos en la zona oeste de Polk, que cuenta con 375.000 habitantes y 75.000 viviendas. Entre los servicios que desarrollará la multinacional española destaca la recogida de los residuos de la llamada *fracción resto*, esto es, los reciclables, los voluminosos y los de poda y jardín.

Esta es la segunda contrata obtenida por FCC en Florida dentro del ámbito de los contratos municipales, y la quinta en Estados Unidos, después de las adjudicadas en Houston, Dallas, Orange Country y University Park.

El Grupo FCC cuenta con una destacada proyección internacional, sobre todo en los continentes europeo y americano. Cerca de la mitad (47%) de la facturación de 2015 procedió de mercados fuera de España.

RENTING UNICAJA

RENTING, MUCHO MÁS QUE UN COCHE NUEVO



Mantener un vehículo de empresa siempre a punto supone una gran cantidad de gastos. Por eso Unicaja le ofrece el Servicio de Renting, con el que su nuevo coche tiene toda una gama de ventajas de serie:

- 1. Exceso coche cuando quiera
- 2. Pagar una sola cuota y no se tiene sorpresa
- 3. Libre el número de viajes físicos
- 4. Defensa del tipo contrato
- 5. Todos los servicios incluidos



Infórmese en unicajas y ¡buen viaje!

RENOVACIÓN DE CONTRATOS INTERNACIONALES Y ADQUISICIÓN DE EMPRESAS LOCALES

EMPRESA: Ezentis
SECTOR: servicios industriales
OPERACIÓN INTERNACIONAL:
renovación de un contrato y adquisición de una empresa local
MERCADO DE DESTINO: Chile



El grupo Ezentis, dedicado a la operación, mantenimiento y construcción de infraestructuras eléctricas y de telecomunicaciones a través de su filial Ezentis Chile, ha renovado el contrato de mantenimiento, operación y construcción de la red fija de Telefónica Chile. El nuevo contrato, cuyo importe asciende a 120 millones de euros, se extenderá por un plazo de tres años, prorrogables por un año adicional.

En virtud del nuevo contrato, Ezentis Chile prestará sus servicios en la región metropolitana Oriente de Santiago de Chile y en las ciudades de Rancagua, Talca, Linares, San Fernando, Curicó, Temuco, Osorno, Valdivia y Puerto Montt.

La ampliación del contrato que le une a Telefónica Chile es un paso más en la estrategia de expansión seguida por el grupo Ezentis en el país austral. Una estrategia que también le llevó recientemente a adquirir, por un importe de nueve millones de eu-

ros, la empresa chilena Tecnet de servicios industriales para distribuidores eléctricas.

APERTURA DE NUEVOS ESTABLECIMIENTOS EN EL EXTERIOR

EMPRESA: Meliá Hotels International
SECTOR: hostelería
OPERACIÓN INTERNACIONAL:
apertura de nuevos establecimientos
MERCADO DE DESTINO: Tailandia



Meliá Hotels International abrirá un hotel en Bangkok, ampliando su presencia en Tailandia, donde ya cuenta con otro establecimiento. Con esta apertura da continuidad a su apuesta por la región de Asia Pacífico en la que en la actualidad opera con 13 hoteles y prevé abrir otros 22, desplegando una amplia estrategia de expansión del negocio en esta parte del mundo.

El nuevo hotel de Bangkok, de cinco estrellas y de nueva construcción, contará con unas instalaciones de 2.000 m² y 315 habitaciones.

La expansión de Meliá en Tailandia viene de la mano de su colaboración con la compañía Asset World, perteneciente al grupo empresarial tailandés TCC ::

RENTING UNICAJA

RENTING, MUCHO MÁS QUE UN COCHE NUEVO



Mantener un vehículo de empresa siempre a punto supone una gran cantidad de gastos. Por eso Unicaja le ofrece el Servicio de Renting, con el que su nuevo coche tiene toda una gama de ventajas de serie:

- 1. Exceso coche cuando quiera
- 2. Pague una sola cuota y no se lleve sorpresas
- 3. Libre el número de veces que lo quiera
- 4. Defensa del bajo consumo
- 5. Todos los servicios incluidos

Infórmese en unicajas y ¡buen viaje!





No quemen los robots, ya que los dividendos de estas acciones superarán a los salarios que no ganarán los trabajadores desplazados.

Robots I

¡Trabajadores, ahorrad en robots!

Termino 2016 (y empiezo este año) con una serie de tribunas dedicadas a las implicaciones de la extensión de los robots en los centros de trabajo. Espero que les resulte entretenida. No quiero asustarles. Todo lo contrario, deseo hacerles conscientes de adaptaciones que están al alcance de nuestra mano para mitigar, incluso revertir, los aspectos más problemáticos de la extensión de la automatización. Algo que, sin duda, dominará el panorama tecnológico en 2017.

Con toda seguridad, los robots no se harán cargo de todos los trabajos en el futuro, pero sí (ya lo están haciendo) de una parte de ellos, cuyo perímetro en la tarta del empleo no es discernible ahora mismo. Cualitativamente, puede decirse que muchos trabajos situados entre la gama de empleos basados en el conocimiento y la gama de empleos basados en la cercanía personal con el usuario y/o artesanales, podrían sucumbir a los robots en las próximas décadas.

Es decir, los trabajos de tipo medio, basados en conocimiento convencional, repetitivos y algunos otros en sus aledaños, por muy sofisticados o de alto nivel que nos parezcan hoy.

También puede crearse, gracias a los robots, más empleo del que se destruya por su causa, pero estos nuevos empleos no serán iguales a los anteriores y muchos trabajadores de edad media hoy no podrán desempeñarlos.

Las consecuencias de todo esto pueden ser enormes y la adaptación a las mismas no es un asunto trivial ni que se pueda demorar en algunos de los aspectos más obvios. Pero solo me ceñiré en esta ocasión a una primera consecuencia: ¿qué cambio le espera a la distribución (primaria) de la renta?

Como todo el mundo (debería) sabe(r), el PIB de un año es también la contrapartida en valor de la renta generada en la economía y se divide, grosso modo, en salarios y beneficios. Tradicionalmente, los salarios han representado la mitad de las rentas y los beneficios la otra mitad (sigo simplificando). Ello viene a decir que los trabajadores, en esta distribución primaria de la renta, y los dueños de las empresas se reparten más o menos a partes iguales la renta generada.

Posteriormente, mediante mecanismos de impuestos y transferencias, los gobiernos lograr extraer recursos

JOSÉ ANTONIO HERCE es Director Asociado de Afi.
E-mail: jherce@afi.es

TARJETA MASTERCARD e-BUSINESS



PARA EMPRESAS Y PROFESIONALES, ALTA EFICACIA Y TOTAL FLEXIBILIDAD

CON LA TARJETA e-BUSINESS DE UNICAJA CONTINÚAN LAS VENTAJAS

UNA EFICAZ HERRAMIENTA DE GESTIÓN ONLINE



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



de los perceptores de rentas más elevadas (de trabajadores bien pagados o de los dueños de las empresas) y las orientan para complementar los recursos de los trabajadores y otros ciudadanos menos favorecidos o para ofrecer al conjunto de la sociedad bienes públicos casi gratuitos (educación, sanidad).

Si los robots eliminan empleo neto a largo plazo (a corto o medio plazo, en entornos locales y funcionales, sí sucederá), lo que muchos autores niegan, ¿qué le pasará a la parte de los salarios en la renta nacional? Solo puede suceder que dicha proporción disminuya y que la de los beneficios aumente. Lo que no va a suceder es que el PIB (es decir, la renta) disminuya, porque se introducen los robots justamente para que el PIB aumente, vía el aumento de la productividad.

Una masa salarial que cada vez pesara menos en el PIB generaría una serie de consecuencias graves si las rentas salariales perdidas por los hogares no pudieran compensarse con las rentas empresariales, cuyo peso estaría aumentando. Y, de hecho, en el plano macroeconómico, las rentas del conjunto de hogares aumentarían con el aumento del PIB. Pero, ¿todos los hogares se beneficiarían de ello?

Los salarios que no entran en un hogar se compensan con dividendos e intereses, pensiones u otras transferencias. Luego, los hogares de los trabajadores ¿dependerían de transferencias y pensiones para compensar las menores rentas salariales? Ahí está el debate sobre las rentas mínimas sociales que algunos países como Finlandia o

Suiza están encabezando con propuestas avanzadas y sometidas ya a la decisión popular.

Pero, en esta tribuna me interesa avanzarles una proposición algo más osada, creo. La de que los trabajadores empiecen a poner sus ahorros (que los tienen, no se crean) en acciones de empresas que utilicen robots. No en acciones de su empresa, sino en acciones de otras empresas que empleen robots. No quemem los robots, ya que los dividendos de estas acciones superarán, con el tiempo, a los salarios que no ganarán los trabajadores desplazados.

Si este escenario llegara a realizarse, que puede que no, no habría nada que reprocharse, todo lo contrario. Y, si se realizase, es como si nos hubiese tocado la lotería justo cuando nos hemos quedado en paro. En todo caso, me parece una proposición digna de valoración por todo el mundo. Mejor que comprarse viviendas en la playa desde luego.

Aunque puede que ya lo hayan recordado, esto equivale a lo que en época del Sr. Reagan y la Sra. Thatcher se denominaba «capitalismo popular». Eso sí, orientado a la capitalización digital de la economía. Peter Drucker, un gurú del «management», decía en los años 60 que el socialismo conquistaría América de la mano de los fondos de pensiones antes de que acabara el S. XX. No se cumplió su profecía. Puede que ahora, si me hacen caso, lo consigan los robots.

Bueno, ¿a qué esperan? Les adelanto el título de la tribuna del mes que viene. Robots II: ¿Pagarán los robots nuestras pensiones? ::

TARJETA MASTERCARD e-BUSINESS



PARA EMPRESAS Y PROFESIONALES, ALTA EFICACIA Y TOTAL FLEXIBILIDAD

CON LA TARJETA e-BUSINESS DE UNICAJA CONTINÚAN LAS VENTAJAS

UNA EFICAZ HERRAMIENTA DE GESTIÓN ONLINE



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



NIIF 16: nueva normativa contable sobre arrendamientos

Con el objetivo de unificar los criterios contables NIIF y US GAAP, el 1 de enero de 2019 (aunque se permite la aplicación anticipada a las compañías que ya estén bajo el paraguas de la NIIF 15) entrará en vigor la NIIF 16, norma que establece los principios para el reconocimiento, medición, presentación e información a revelar de los arrendamientos. El objetivo de la nueva normativa es asegurar que arrendatarios y arrendadores proporcionen información relevante que permita representar fielmente esas transacciones a fin de facilitar la evaluación que el efecto de los arrendamientos tiene sobre la situación financiera, rendimientos y flujos de caja de una compañía.

Carlos Díez

El modelo contable actual (NIC 17 e interpretaciones asociadas) permite diferenciar dos tipos de arrendamientos, fundamentalmente: arrendamientos financieros y arrendamientos operativos.

Si se produce una transferencia total de riesgo, el arrendamiento es considerado financiero, lo que supone el reconocimiento de un activo y de una deuda en balance por el mismo importe, mientras que si lo único que se cede es el derecho de uso del activo pero todos los riesgos y gastos son a cuenta del arrendador, el arrendamiento se considera operativo y supone un gasto de explotación anual en cuenta de resultados. Es decir, de algún modo los arrendamientos operativos se encuentran *yield*.

Con la introducción de la nueva norma se pretende llegar a un tratamiento homogéneo con independencia de la transferencia de los riesgos del activo al arrendatario, por lo que se deberá contabilizar el arrendamiento siempre como una fórmula de financiación tradicional. El cambio normativo afecta, por lo tanto, al tratamiento del arrendamiento operativo en la contabilidad.



Las compañías sufrirán, en consecuencia, un doble impacto en la contabilidad de todos sus arrendamientos operativos:

a. Balance: el activo de las empresas arrendatarias se incrementará en el importe de los arrendamientos o *off-balance* suscritos como «Activos en Leasing» (o derechos de uso de activos). El valor de esta partida será el equivalente al valor actual de los pagos por *leasing* a realizar a lo largo de la

SERVICIO NÓMINAS EMPRESAS

Unicaja Banco, S.A.U. Avda. Andalucía 10, 12, 79007 Málaga. Inscrita R.M. de Málaga. Tomo 4.952, Libro 3.859, Sección 8, Hoja MA-111580, Folio 1, Inscripción 1. C.I.F. A93139053.



SIMPLIFIQUE LA GESTIÓN DEL PAGO DE SUS NÓMINAS

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

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



vida del contrato. La norma no afecta a los arrendamientos con plazo inferior a 12 meses o referidos a activos de bajo valor (teléfonos, ordenadores, tabletas, y similares) por lo que estos no deben ser reclasificados y podrán seguir estando *off-balance*.

El pasivo también se incrementará por el importe correspondiente a las obligaciones vinculadas al contrato de *leasing*, registrándose como una deuda financiera. Esta circunstancia es susceptible de modificar los ratios vinculados al apalancamiento de la compañía (por ejemplo, el ratio Deuda Financiera Neta/EBITDA).

b. Cuenta de resultados: sustitución de un gasto de explotación por «Alquiler» por dos gastos en cuenta de resultados:

- Amortización del derecho de uso del activo y,
- Gasto por intereses de pasivos en arrendamiento (gasto financiero).

El gasto por alquiler que antes entraba por encima de EBITDA ahora deberá recogerse por debajo de EBITDA, y el gasto financiero por debajo de EBIT. Esto supondrá que el perfil de gasto sea decreciente, debido al mayor gasto por intereses al inicio, frente al modelo contable actual, que imputa linealmente el gasto a lo largo de todo el período de arrendamiento.

El estado de flujos de efectivo, sin embargo, no se verá afectado ya que no se producen cambios en el flujo de caja total generado por la compañía arrendataria, simplemente los conceptos vinculados a los contratos de *leasing* operativo se reclasifican dentro del mismo.



RECONOCIMIENTO INICIAL DEL ACTIVO Y PASIVO FINANCIERO POR ARRENDAMIENTO

La nueva normativa supondrá que el volumen del balance de compañías de sectores como el de distribución, hotelero, aerolíneas, etc. vea incrementado su volumen significativamente. Esto supondrá que los analistas deberán valorar cuales son los nuevos ratios de cobertura de la deuda más adecuados para cada sector ya que, aunque el EBITDA se verá incrementado porque el coste de los alquileres pasará por la cuenta de resultados por debajo de éste en forma de amortización y gasto financiero, la deuda se verá incrementada en un montante muy superior empeorando el resultado de esta tipología de ratios.

El valor de los activos en *leasing* y de su correspondiente deuda deberá calcularse como el valor presente de los pagos remanentes del contrato de *leasing* a fecha de primera aplicación de la norma. Para el descuento de los flujos futuros, la NIIF propone dos alternativas:

a. Tasa incremental de los préstamos del arrendatario o tasa de interés que un arrendatario tendría que pagar por pedir prestado por un plazo similar, y con una seguridad semejante, los fondos necesarios para obtener un activo de valor similar al activo por derecho de uso en un entorno económico parecido

b. Tipo de interés implícito en el contrato de arrendamiento (*yield*). Para poder obtener esta tasa sería necesario tener un valor o tasación del inmueble arrendado

Aunque cada compañía puede libremente elegir qué tasa de descuento prefiere utilizar, la normativa establece que la primera vez que se aplique la NIIF 16 deberá, en cualquier caso, utilizarse la tasa incremental. Sin embargo, a la hora de estimarla cabe tener en cuenta que un activo, en la práctica, no se financia al 100% con recursos ajenos, lo que supone que de algún modo el coste de financiación o tasa incremental que se aplique de-

SERVICIO NÓMINAS EMPRESAS

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



SIMPLIFIQUE LA GESTIÓN DEL PAGO DE SUS NÓMINAS

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

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



bería ser más elevada al recoger la aportación de fondos propios que requeriría cualquier financiador. Adicionalmente, la financiación repentina de una cartera significativa de activos tendría un impacto a la baja en el spot o calidad crediticia de la compañía, lo que elevaría el coste de financiación y, por lo tanto, provocando que las condiciones de fondeo para la categoría crediticia actual de la compañía no sean vigentes.

Por otro lado, la situación actual de los mercados de financiación (tipos de interés extremadamente bajos) motivaría el afloramiento de un pasivo muy significativo en balance para todas las compañías, pero especialmente en aquellas que cuentan con un rating elevado que les permite acceder a los mercados de capitales a financiarse a unos tipos muy bajos. A priori, cabe pensar que no tiene mucho sentido que para un mismo alquiler una empresa más saneada (en términos de calidad crediticia) tenga que levantar una deuda mayor que una compañía en peores condiciones, no obstante se asume que una compañía con una probabilidad de quiebra menor también tiene poder de negociación para acceder a alquileres con rentas más bajas, lo que equilibraría el valor del pasivo en balance.

La normativa prevé que el cálculo de la tasa considere un entorno económico similar al actual, pero se entiende que se debe hacer seleccionando variables medias recurriendo a valores que permitan obtener una tasa que refleje condiciones vigentes durante un plazo de tiempo prolongado y que no incorporen excesiva volatilidad al cálculo del valor del pasivo. Además, la norma no impone una revisión anual de las tasas empleadas para el cálculo del valor de los activos y pasivos por arrendamiento, por lo que la aplicación de una tasa spot podría introducir un sesgo en la valoración (al alza o a la baja) por movimientos puntua-

les del mercado (por ejemplo, elevada volatilidad en las referencias de deuda pública en Europa en los últimos años).

Finalmente, otro aspecto clave a tener en cuenta a la hora de valorar el activo y pasivo financiero es el plazo o número de años a descontar en el cálculo. Según la norma, se debe tener en consideración el periodo no cancelable por el cual un arrendatario tiene un derecho a usar un activo subyacente, junto con los periodos cubiertos por una opción de ampliar el arrendamiento, si el arrendatario va a ejercer con razonable certeza esa opción, y los periodos cubiertos por una opción para terminar el arrendamiento, si el arrendatario no va a ejercer con razonable certeza esa opción.

La introducción de opciones puede llevar, por tanto, a considerar un plazo diferente al establecido en los contratos y disminuir o aumentar de esta manera el activo y pasivo en balance. A efectos de estimar el plazo, también se recoge la posibilidad de acudir a la práctica pasada de un arrendatario con respecto al periodo sobre el que han usado habitualmente tipos concretos de activos (si arrendados o comprados), junto con sus razones económicas para hacerlo. Así, la práctica pasada puede proporcionar información que sea útil para evaluar si el arrendatario tiene certeza razonable de ejercer, o no, una opción.

En resumen, los analistas podrán disponer de una información muy detallada y homogénea de todos los pasivos por arrendamientos y, por tanto, de todas las obligaciones de pago futuras, dando transparencia sobre la gestión de los activos y mejorando la comparabilidad entre aquellas empresas con una política de arrendamiento en su operativa y las que llevan a cabo inversiones para la compra de activos ::

SERVICIO NÓMINAS EMPRESAS

Unicaja Banco, S.A.U. Avda. Andalucía 10, 12, 79007 Málaga. Inscrita R.M. de Málaga. Tomo 4.952, Libro 3.859, Sección 8, Hoja MA-111580, Folio 1, Inscripción 1, C.I.F. A93139053.



SIMPLIFIQUE LA GESTIÓN DEL PAGO DE SUS NÓMINAS

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

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



Nuevo proyecto de Ley de Contratos del Sector Público

El Gobierno ha presentado en el Congreso de los Diputados el Proyecto de Ley de Contratos del Sector Público que incorpora a nuestro ordenamiento jurídico las Directivas de Contratación de 2014 e introduce novedades relevantes para la mayor eficacia de la contratación pública. Destaca la ampliación del ámbito de aplicación subjetivo, la supresión de ciertas figuras contractuales, la regulación de nuevos procedimientos de adjudicación, la supresión del procedimiento negociado sin publicidad por razón de la cuantía y la introducción de medidas para la simplificación administrativa de la contratación.

María Serra

El pasado 2 de diciembre se publicó en el Boletín Oficial de las Cortes Generales un nuevo proyecto de Ley de Contratos del Sector Público, que traspone al ordenamiento jurídico español las Directivas del Parlamento Europeo y del Consejo, 2014/23/UE y 2014/24/UE, de 26 de febrero de 2014.

El objetivo del Proyecto de Ley no es únicamente incorporar las disposiciones del derecho comunitario sino, también, diseñar un sistema de contratación pública eficiente, transparente e íntegro para alcanzar los objetivos públicos tanto de satisfacción de las necesidades de los órganos de contratación como de mejora de las condiciones de acceso y participación a las licitaciones públicas. Para ello, son bastantes las novedades que se incorporan en el Proyecto de Ley. Si bien en estas líneas no pueden analizarse todos ellos, si es posible destacar los más relevantes para las empresas:

1. Ampliación del ámbito subjetivo: se incluyen nuevas entidades en el concepto del sector público a efectos de aplicación de la Ley de Contratos. Así, se incorporan expresamente al listado las autoridades administrativas independientes, los consorcios regulados por la legislación aduanera, los

fondos sin personalidad jurídica, los partidos políticos, las organizaciones sindicales y empresariales y las asociaciones profesionales así como las fundaciones y asociaciones vinculadas a ellas; y las corporaciones de derecho público cuando reúnan los requisitos para ser poder adjudicador y respecto a los contratos sujetos a regulación armonizada.

2. Contratos excluidos: se amplía notablemente la regulación de los contratos excluidos de la Ley, que se rigen por su normativa propia y se incorporan al listado nuevas relaciones jurídicas, tales como algunos negocios en el ámbito de la I+D+i, las operaciones realizadas con la Facilidad Europea de Estabilización Financiera y el Mecanismo Europeo de Estabilidad, los contratos de préstamo o determinados contratos relacionados con campañas políticas.

3. Figuras contractuales: el Proyecto de Ley, entre sus novedades más relevantes, incorpora la distinción de las directivas europeas entre **contrato de concesión de servicios** y contrato de servicios, basada en la asunción o no de riesgo operacional por el contratista. Como consecuencia de ello, desaparece el contrato de gestión de servi-

COBROS Y PAGOS



OPTIMICE SUS PROCESOS FINANCIEROS A TRAVÉS DE UNIVÍA

SU TIEMPO ES ORO

UNIVÍA AGILIZA SU TIEMPO

UNIVÍA ES ORO PARA SU NEGOCIO

Internet es ya una herramienta de optimización y mejora en los procesos diarios: **reduce costes, tiempos y espacios de trabajo**, además de permitir un seguimiento inmediato de cualquier operación.

Univía, el servicio online de Unicaja, le ofrece un sitio de calidad en las dos gestiones más comunes y necesarias de su negocio: **COBROS y PAGOS**.

Algunas de las múltiples herramientas que ofrece:

COBROS

- Servicio de Remesas de Recibos (cuaderno 19)
- Servicio de Cuentas de Barrido

PAGOS

- Servicio de Remesas de Transferencias (cuaderno 34)
- Servicio de Emisión de Pagos por cuenta corriente



cios públicos como categoría contractual en sí misma, así como las modalidades de concierto, empresa mixta y gestión interesada, y se mantiene únicamente el contrato de concesión de servicios.

Por otro lado, desaparece la figura del contrato de colaboración entre el sector público y el sector privado, debido tanto a su escasa utilidad práctica como a la posibilidad de llevar a cabo su objeto a través de otras figuras, como la concesión de obra pública.

4. Encargos directos a medios propios: se incorpora una nueva regulación de las denominadas *encomiendas de gestión* a entidades y sociedades que tuvieran la consideración de medio propio y servicio técnico de la Administración, bajo la nueva denominación de «encargos a medios propios» tanto entre entidades del sector público como entre éstas y entidades personificadas, y distinguiendo según la naturaleza o no de poder adjudicador de las mismas.

5. Valor estimado de los contratos: se mejora notablemente y se homogenizan las expresiones de la Ley relativas al precio o cuantía de los contratos, de forma que en la mayor parte de los casos la Ley se refiere al «valor estimado» de los mismos (sin IVA), definiendo claramente el mismo, así como otros conceptos económicos, tales como el presupuesto base de licitación o el precio del contrato.

6. Procedimientos de adjudicación: en este ámbito son varias las novedades destacables:

•Regulación de un nuevo procedimiento «**de asociación para la innovación**» que, con la finalidad de favorecer a las empresas innovadoras, po-

drá utilizarse para la adjudicación de contratos que impliquen la realización de actividades de I+D+i respecto de obras, servicio y productos innovadores, para su posterior adquisición por la Administración.

•Regulación de un nuevo procedimiento «**abierto simplificado**», de aplicación hasta determinados umbrales (en general coincidentes con los de los contratos sujetos a regulación armonizada), cuyo objetivo es limitar la adjudicación a un plazo máximo de un mes desde la convocatoria en aras de la simplificación administrativa. Para ello se introducen novedades como la inclusión de toda la documentación en un solo sobre, la no exigencia de garantía provisional o la fiscalización de los compromisos de gasto en un solo momento antes de la adjudicación. Eso sí, la posibilidad de utilizar este procedimiento quedará condicionada a la previa inscripción de los contratistas en el Registro de Licitadores.

•Supresión del «procedimiento negociado y sin publicidad por razón de la cuantía», tan utilizado en nuestro ordenamiento jurídico.

Estas y muchas otras de las novedades y detalles incorporados en el Proyecto de Ley deben pasar los correspondientes trámites parlamentarios y, por tanto, su regulación definitiva deberá esperar dos o tres meses. En todo caso, una vez aprobada la Ley, la misma entraría en vigor a los 4 meses de su publicación en el BOE, dando así tiempo al sector público y potenciales licitadores a ajustar sus procedimientos y prácticas a la nueva regulación ::

COBROS Y PAGOS

OPTIMICE SUS PROCESOS FINANCIEROS A TRAVÉS DE UNIVÍA

SU TIEMPO ES ORO
UNIVÍA AGILIZA SU TIEMPO
UNIVÍA ES ORO PARA SU NEGOCIO

Internet es ya una herramienta de optimización y mejora en los procesos diarios **reduce costes, tiempos y espacios de trabajo**, además de permitir un seguimiento inmediato de cualquier operación.

Univía, el servicio online de Unicaja, le ofrece un salto de calidad en las dos gestiones más comunes y necesarias de su negocio: **COBROS Y PAGOS**.

Algunas de las múltiples herramientas que ofrece:

COBROS

- Servicio de Remesas de Recibos (cuaderno 19)
- Servicio de Cuentas de Barrido

PAGOS

- Servicio de Remesas de Transferencias (cuaderno 34)
- Servicio de Emisión de Pagos por cuenta corriente



Las consecuencias de acciones proteccionistas son imprevisibles, pero nada buenas.

Demasiado ruido proteccionista

No es la primera vez que llamo la atención en esta columna acerca de las tensiones proteccionistas que se han venido sucediendo desde hace unos años. Y me temo que no será la última, a tenor del cariz que van cobrando algunos acontecimientos.

La Organización Mundial de Comercio (OMC) lleva informando desde hace más de cuatro años de la adopción de todo tipo de medidas contrarias al libre comercio por los países integrantes del G20, aquellos que deberían estar más directamente comprometidos por la estabilidad global. No es la principal razón del inquietante descenso en el crecimiento del volumen de comercio internacional, por debajo del PIB global desde hace tiempo, pero a esa se añaden otros episodios que pueden complicar aún más las cosas.

El último informe de la OMC destaca que los miembros de la organización introdujeron 182 medidas restrictivas del comercio entre mediados de octubre de 2015 y mediados de octubre de 2016, una media de 15 medidas al mes. Esa misma organización prevé un crecimiento del volumen de comercio de mercancías en el conjunto de 2016 del 1,7%, significativamente inferior a la

anterior previsión, del 2,8%. Si se cumpliera esa estimación sería el ritmo más bajo de crecimiento desde 2009. La continuidad de una tendencia tal es inequívocamente adversa para el crecimiento económico y del empleo global, pero también para la estabilidad política.

La llegada de Donald Trump a la presidencia de EEUU es el factor más inquietante. Conocemos la retórica proteccionista anticipada durante la campaña electoral, en particular el enfrentamiento con México y China, amenazando con la elevación de aranceles difícilmente conciliables con las normas de la OMC. También siguen activas las reacciones a ese tropiezo diplomático originado por sus conversaciones con la presidenta de Taiwán, violando una tradición en las relaciones exteriores con China. Y ahora hemos conocido el nombramiento de presidente para el recién creado «National Trade Council» de Peter Navarro, autor entre otros del libro «Death by China», en el que se basó una película documental filmada en 2013 y ampliamente difundida antes y después de la campaña presidencial. Sus diatribas contra las importaciones de China

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

RENTING UNICAJA

RENTING, MUCHO MÁS QUE UN COCHE NUEVO



Mantener un vehículo de empresa siempre a punto supone una gran cantidad de gastos. Por eso Unicaja le ofrece el Servicio de Renting, con el que su nuevo coche tiene toda una gama de ventajas de serie:

- 1. Exceso coche cuando quiera
- 2. Paga una sola cuota y no te llevas sorpresas
- 3. Libera el máximo de ventajas fiscales
- 4. Daño del tipo consumo
- 5. Todos los servicios incluidos

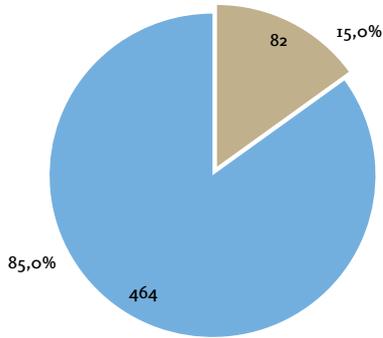
Infórmese en unicajas y ¡buen viaje!



Medidas restrictivas al comercio

Mediados octubre 2010
546 medidas

■ Medidas efectivamente eliminadas ■ Existencias de medidas restrictivas



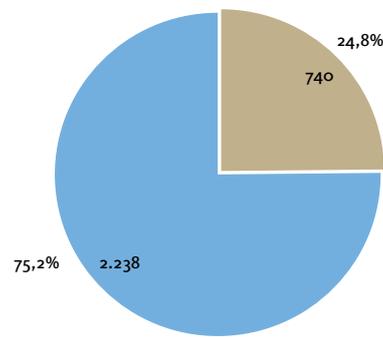
Fuente: OMC.

le han granjeado esa condición del más serio adversario de las relaciones bilaterales comerciales entre ambos países. Relaciones que desde siempre han estado presididas por la susceptibilidad, pero que ahora pueden entrar en una fase mucho más preocupante, con implicaciones amplias sobre el resto del mundo.

Es verdad que el desequilibrio en la balanza comercial de ambos países sigue siendo muy favorable a China: récord de 365.700 millones de dólares en 2015, y camino de una cifra similar en este año. La tentación para imponer aranceles de hasta el 45% en las importaciones, como anticipó

Mediados octubre 2016
2.978 medidas

■ Medidas efectivamente eliminadas ■ Existencias de medidas restrictivas



Fuente: OMC.

Trump durante la campaña, puede ser grande. Más aún si el dólar se mantiene apreciado, como consecuencia de la orientación menos expansiva de la política monetaria de la reserva Federal y de la expansión fiscal prometida por el nuevo presidente. Las consecuencias de acciones proteccionistas son imprevisibles, pero nada buenas. Una guerra comercial sería el peor obstáculo a una tibia e incierta recuperación de la economía mundial. Y desde luego la peor acompañante a la vulnerable economía de la eurozona. Efectivamente, entramos en el nuevo año con demasiado ruido de sables proteccionistas ::

RENTING UNICAJA

RENTING, MUCHO MÁS QUE UN COCHE NUEVO



Mantener un vehículo de empresa siempre a punto supone una gran cantidad de gastos. Por eso Unicaja le ofrece el Servicio de Renting, con el que su nuevo coche tiene toda una gama de ventajas de serie:

- 1. Essee coche nuevo: gratis
- 2. Paga una sola cuota y no se lleva sorpresas
- 3. Libera el máximo de ventajas fiscales
- 4. Defensa del impuesto consumo
- 5. Todos los servicios incluidos



Infórmese en unicajas y ¡buen viaje!