empresa global

nº 133 Octubre 2013 4 €

México
frente al gran reto reformista

La internacionalización en la nueva
Ley de Emprendedores

COFIDES
impulsa la internacionalización de las pymes españolas

Nuevo instrumento para cubrir los
riesgos de la internacionalización

9 771578 345008 00133

GESTIÓN EMPRESARIAL
Una nueva normativa bancaria para incentivar la financiación de las pymes

GESTIÓN DE RECURSOS HUMANOS
La comunicación: otra herramienta para la motivación

ACTUALIDAD JURÍDICA-FISCAL
El riesgo de responsabilidad de los administradores

Empresa Global
N° 133 (octubre 2013)

EDITA
Afi Escuela de Finanzas Aplicadas
C/ Españoleto, 19-23. 28010 Madrid
Tel.: 91 520 01 50/80/66 • Fax: 91 520 01 49
E-mail: ediciones@afi.es • www.afi.es/egafi

DIRECTOR Javier Paredes

COLABORAN EN ESTE NÚMERO
Pablo Aumente, Yolanda Antón, David Cano, Cristina Colomo, Ana Domínguez, Virginia González, Mauro Guillén, José Antonio Herce, Pablo Mañueco, Salvador Martín y Emilio Ontiveros.

CONSEJO ASESOR
Ángel Berges Lobera
Afi y Universidad Autónoma de Madrid
José María Castellano Ríos
Universidad de A Coruña
Carlos Egea Krauel
Caja Murcia
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
Banco de España y Universidad Complutense de Madrid
Emilio Ontiveros Baeza
Afi y Universidad Autónoma de Madrid
Álvaro Rodríguez Bereijo
Universidad Autónoma de Madrid
Vicente Salas Fumás
Universidad de Zaragoza
Ignacio Santillana del Barrio
PRISA 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
Profesor de Economía, ESADE Business School

PUBLICIDAD Tel.: 91 520 01 66. Fax: 91 520 01 49

PORTADA hof12

DISEÑO GRÁFICO Y PRODUCCIÓN
Valle González Manzanas, Maribel Lupiáñez Romero 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

Europa y EEUU, cada vez más cerca

El Consejo de ministros europeo dio luz verde al inicio de las negociaciones el pasado 14 junio con EEUU para la conclusión de una Asociación Trasatlántica para el Comercio y la Inversión (TTIP, son las siglas en inglés). La noticia ha pasado un tanto desapercibida en España, a pesar de su trascendencia para la evolución de las relaciones económicas entre EEUU y la UE y, también, para la tan esperada consolidación de la recuperación en Europa. Y es que no hay que olvidar, que mientras que Europa exhibía un crecimiento anémico del 0,3% en el segundo trimestre del año, los indicadores norteamericanos confirmaban que la principal economía del mundo podría cerrar el ejercicio con un incremento de su PIB del 2%.

Desde luego, la magnitud de los intercambios comerciales y el peso de las dos economías en el mundo (40% del comercio mundial) ponen de manifiesto la importancia que puede tener un acuerdo de estas características. A lo largo de las dos últimas décadas, el comercio exterior entre ambas zonas ha experimentado un notable crecimiento, hasta situarse en los 670.000 millones de dólares, mientras que las inversiones recíprocas alcanzan el billón de dólares. EEUU se ha convertido, de este modo, en el primer cliente de la UE y en su tercer proveedor por detrás de China y Rusia. La balanza comercial bilateral arroja, además, un saldo favorable de 73.000 millones de dólares para la UE.

Ciertamente, el impacto del TTIP en términos de rebaja de los derechos arancelarios se antoja limitado, por cuanto los niveles actuales son reducidos (en media, en torno al 3%). Su principal atractivo reside, por ello, en la esperada convergencia reglamentaria y en la consiguiente reducción o atenuación de las barreras no arancelarias que afectan al comercio bilateral.

Las trabas no arancelarias suponen un coste para las exportaciones europeas con destino a EE.UU de entre el 20% (para el sector TIC) y el 56% (industria aeroespacial); y de entre el 17% (servicios de turismo) y el 55% (sector aeroespacial), en el caso de las ventas estadounidenses a Europa. Sin duda, propiciar esta convergencia normativa no será tarea fácil, sobre todo si tenemos en cuenta que algunas de estas diferencias obedecen a factores socio-culturales, históricos o incluso constitucionales, como ocurre con la industria audiovisual, la agricultura, OGM o la propiedad industrial.

Pero aun teniendo en cuenta las dificultades que entraña la creación de una zona de libre comercio entre EEUU y la UE, sería un error colosal no apoyarlo. No faltan las voces, inspiradas por postulados proteccionistas, que se oponen al proyecto, argumentando que el desequilibrio de competitividad en favor de los EEUU propiciará un proceso masivo de deslocalización que acabará por destruir la ya de por sí mermada industria europea. Quienes así piensan, ignoran probablemente los efectos favorables que entraña, a largo plazo, la liberalización comercial, como demuestra además, con suficiente elocuencia, el caso de la Unión Europea. Teniendo en cuenta la falta de dinamismo que caracteriza a la economía europea en la actualidad, no parece que en estos momentos sea adecuado acogerse a postulados proteccionistas ::

:: INTERNACIONAL ::

INFORME PAÍS

México frente al gran reto reformista

México mantiene con España unos fuertes lazos comerciales. Prueba de ello son las miles de empresas españolas que vienen desarrollando con éxito sus negocios en este mercado latinoamericano. Para éstas, y para otras que todavía no han saboreado las auténticas enchiladas, la actual agenda de reformas del Gobierno mexicano puede ser la antesala de una fructífera identificación de nuevas oportunidades en el exterior.

Pag. 3

TEMA DEL MES

La Internacionalización en la nueva Ley de Emprendedores

El fortalecimiento del marco institucional de apoyo a la internacionalización apuesta por la eficiencia y la coordinación en la gestión del sistema de apoyos públicos y la mejora del entorno para la atracción de inversiones y talento en España.

Pag. 9

OBSERVATORIO EXTERIOR

COFIDES impulsa la internacionalización de las pymes españolas

La Compañía Española de Financiación al Desarrollo, mantiene un fuerte compromiso con la internacionalización de las pymes españolas, como así lo reflejan sus cifras de actividad en 2012. Además, su Plan Estratégico 2012 – 2015, recoge nuevas iniciativas para facilitar a las pymes españolas el acceso a financiación.

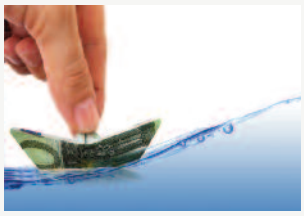
Pag. 13

ESCUELA DE COMERCIO EXTERIOR

Nuevo instrumento para cubrir los riesgos de la internacionalización

Desde que en 2012 anotara el menor déficit comercial y registrara una tasa de cobertura superior al 90%, el sector exterior español ha venido experimentando una evolución notablemente positiva.

Pag. 17



:: EMPRESAS ::

EXPERIENCIAS DE INTERNACIONALIZACIÓN

«Las pymes son las que más beneficios pueden obtener de la aplicación de las normas técnicas»

D. Avelino Brito inició su carrera profesional en AENOR en 1987, donde se responsabilizó de la actividad de Normalización en el sector eléctrico y electrónico. Tras su paso por las actividades de consultoría estratégica y el sector de los servicios logísticos, se reincorpora a AENOR en 2001, siendo actualmente director general.

Pag. 27

GESTIÓN DE RECURSOS HUMANOS

La comunicación es otra herramienta para la motivación

Todo intento de comunicar (si no se hace bien) puede dañar más que construir un ambiente propicio a la iniciativa, al compromiso y a una aportación de talento. El vehículo esencial de las buenas prácticas directivas y organizacionales es una buena comunicación.

Pag. 32

GESTIÓN EMPRESARIAL

Una nueva normativa bancaria para incentivar la financiación a las pymes

La normativa bancaria de solvencia recoge una definición de pyme más restrictiva que la empleada a nivel europeo y en otros ámbitos financieros. En el contexto actual de restricciones crediticias, está en proceso de aprobación una Circular que conlleva una modificación de la definición actualmente vigente.

Pag. 36

ACTUALIDAD JURÍDICA-FISCAL

El riesgo de responsabilidad de los administradores (I)

Pag. 40

:: FINANZAS ::

FINANZAS PERSONALES

Los bancos centrales lanzan un mensaje moderado

Los bancos centrales de las principales economías desarrolladas convienen que los indicios de recuperación cíclica son evidentes, pero inciden en que todavía no son lo suficientemente contundentes como para empezar a restringir el entorno acomodaticio de la política monetaria.

Pag. 22

ESTRATEGIA GLOBAL

Cómo prepararse para la salida de la crisis

MAURO GUILLÉN

Pag. 20

MERCADOS FINANCIEROS

La clave está en los beneficios

DAVID CANO

Pag. 25

HOMO OECONOMICUS

Crecimiento y empleo (2 de 3)

JOSÉ ANTONIO HERCE

Pag. 34

PASEO GLOBAL

Competitividad e instituciones

EMILIO ONTIVEROS

Pag. 42

México frente al gran reto reformista

México mantiene con España unos fuertes lazos comerciales. Prueba de ello son las miles de empresas españolas que vienen desarrollando con éxito sus negocios en este mercado latinoamericano. Para éstas, y para otras que todavía no han saboreado las auténticas enchiladas, la actual agenda de reformas del gobierno mexicano puede ser la antesala de una fructífera identificación de nuevas oportunidades en el exterior.

Ana Domínguez

Avance sin pausa

Todavía no se ha cumplido un año de la llegada a la presidencia de México de Enrique Peña Nieto, del Partido Revolucionario Institucional (PRI) y, sin embargo, en los diez meses que lleva en el poder ha mostrado un mayor dinamismo reformador, capacidad de convocatoria y consenso que sus inmediatos predecesores.

Estos meses han venido marcados por una ambiciosa agenda de reformas con las que busca promover el anhelado desempegue socioeconómico de la que es la segunda mayor economía de Latinoamérica. El *leitmotiv* no es otro que el impulso del crecimiento económico y la reducción de la pobreza y las amplias desigualdades sociales. Para ello, ha sido ideada una propuesta reformista que abarca tanto el sistema educativo, como el financiero y el fiscal; también los sectores de telecomunicaciones y energía.

Con la finalidad de impulsar de forma eficaz la implementación de esas reformas fundamentales y contar con el respaldo de las principales fuerzas políticas del país, se firmó en diciembre de 2012 el denominado Pacto por México, un acuerdo suscrito por el PRI y los dos principales partidos de la oposición:

Panorama de Ciudad de México. iStock/Thinkstock

el Partido Acción Nacional, de centro – derecha, y el Partido de la Revolución Democrática, de centro – izquierda.

La Administración Peña Nieto está trabajando para que las bases de las mencionadas reformas queden asentadas en lo que resta de 2013. Si bien, no estará exenta de tener que dar respuesta a la contestación ciudadana: han sido notorias las protestas de maestros en contra de la reforma del sistema educativo y también se han alzado voces contrarias a posibles movimientos de respuesta a intereses privados en el sector energético, entre otras.

Nombre oficial:

Estados Unidos Mexicanos

Superficie: 1.964.375 km²

Capital: Ciudad de México

Situación geográfica: En Norteamérica; limita al norte con Estados Unidos y al sur con Belice y Guatemala. Está bañado por los océanos Pacífico y Atlántico (Mar Caribe).

Clima: Varía de tropical a desértico.

Divisiones Administrativas: 31 Estados (Aguascalientes, Baja California, Baja California Sur, Campeche, Chiapas, Chihuahua, Coahuila de Zaragoza, Colima, Durango, Guanajuato, Guerrero, Hidalgo, Jalisco, México, Michoacán de Ocampo, Morelos, Nayarit, Nuevo León, Oaxaca, Puebla, Querétaro de Arteaga, Quintana Roo, San Luis Potosí, Sinaloa, Sonora, Tabasco, Tamaulipas, Tlaxcala, Veracruz-Llave, Yucatán y Zacatecas) y un Distrito Federal.

Población: 116.220.947 habitantes (est. julio 2013)

Esperanza de vida: 76,86 años

Sistema político: República federal

Idiomas: Español (mayoritario) y lenguas indígenas

Moneda: Peso (MXN)

Fuente: *The World Factbook*.

PRINCIPALES INDICADORES MACROECONÓMICOS

	2009	2010	2011	2.012	2013(e)	2014(p)
Crecimiento real del PIB (%)	-6,0	5,3	3,9	3,9	2,7	4,2
Inflación anual (final de año; %)	3,6	4,4	3,8	3,6	3,8	3,8
Tasa de desempleo (promedio; %)	5,5	5,4	5,2	5,0	4,6	4,3
Balanza por c.c. (mill. US$)	-7.497	-2.519	-10.347	-11.410	-18.947	-22.837
Saldo presupuestario (% PIB)	-2,3	-2,9	-2,5	-2,6	-1,8	-1,3
Deuda Pública Neta (% PIB)	34,8	34,0	35,3	35,5	36,2	35,9

e: estimación; p: previsión

Fuente: *Economist Intelligence Unit*.

Otro gran problema que requiere solución urgente por su enquistamiento en el día a día de la realidad mexicana es el de la violencia y el narcotráfico, ámbito en el que por el momento, los avances han sido limitados.

Acicate para el crecimiento y la competitividad

Las reformas que está impulsando el gobierno mexicano están llamadas a actuar de resorte para el crecimiento económico y la mejora de la capacidad competitiva del país, pero habrá que esperar para constatar los efectos positivos de las mismas. De momento, las previsiones de *The Economist Intelligence Unit* (EIU) apuntan a que el crecimiento del PIB mexicano no superará el 2,7% en 2013 ante el deterioro en los niveles de confianza de consumidores y empresas durante la primera mitad del ejercicio, lo que lo llevaría a colocarse más de un punto porcentual por debajo del crecimiento registrado en los dos años anteriores (3,9%).

Este crecimiento contenido dará soporte a una tasa de inflación que EIU estima que podría situarse en torno al 3,6% para el conjunto del año, frente al 4,1% de 2012 y, por tanto, dentro del rango objetivo del banco central (Banxico) establecido en el 2% - 4%. También cabe esperar un estrechamiento del déficit público que en 2012 representaba un 2,6% del PIB y este año podría rondar el 1,8%.

Las cuentas públicas y, en concreto, los ingresos fiscales, serán objeto de mejora con la reforma fiscal: además de simplificar el actual sistema impositivo (sobre todo en el ámbito empresarial) busca incrementar la recaudación fiscal, hoy constreñida por una reducida base impositiva y una elevada evasión de impuestos. Asimismo, una reciente propuesta de ley del gobierno limita la deuda pública al 75% de los ingresos y al 3% del PIB.

Entre tanto, un peso más fuerte y unas mayores compras al exterior harán que la balanza comercial vuelva a terreno negativo este año y, con ello, el déficit por cuenta corriente mexicano podría avanzar cuatro décimas, en términos interanuales, hasta situarse en el 1,4% del PIB, según las previsiones de EIU. No obstante, dicho déficit será fácilmente financiable con los flujos de entrada la inversión extranjera, sobre todo, de inversiones en cartera.

Potenciales oportunidades para la empresa española

La agenda reformista augura, como se ha indicado, un contexto socioeconómico local más favorable que, unido al mayor aperturismo a la inversión extranjera que pretenden introducir, por ejemplo, las reformas en telecomunicaciones y energía, podrá traducirse en oportunidades de negocio para las empresas españolas.

En efecto, el sector de telecomunicaciones quiere dar la bienvenida a la participación extranjera para reforzar el nivel de competitividad y la tasa de penetración de los servicios de la Sociedad de la Información. Este sector ha verificado una notable expansión reciente: hoy existen una treintena de *clusters* dedicados a las Tecnologías de la Información y las Comunicaciones (TIC) y más de veinte parques tecnológicos; a su vez, el sector TIC creció a una tasa interanual del 12% el año pasado. Datos recientes de la Comisión Federal de Telecomunicaciones recogen asimismo un crecimiento del 9,5% de las telecomunicaciones en el segundo trimestre del año, gracias sobre todo a la televisión satelital y por cable. Además, las conexiones de banda ancha móvil experimentaron un crecimiento interanual cercano al 50% (hasta junio de 2013). Sin embargo, el uso de las TIC todavía es limitado así como es limitada la capacidad innovadora, como recoge el Informe de Competitividad Global 2013 – 2014 del *World Economic Forum*.

Igualmente es necesario incrementar la competencia en el seno del sector energético, dominado por la empresa paraestatal Petróleos Mexicanos (Pemex), que necesita llevar a cabo importantes inversiones para la exploración petrolífera en aguas profundas para lo cual precisa contar con tecnología y aportaciones de recursos privados. Además de buscar la seguridad en el suministro de energía, ya que con el actual ritmo de producción y consumo el país podría ser energéticamente deficitario en 2020, el Gobierno mexicano quiere promover la eficiencia y sostenibilidad energéticas. De hecho, en la reforma del sector energético que contempla la transformación de Pemex se incorpora el impulso del "crecimiento verde" y una transición hacia energías limpias.

El punto de mira del gobierno está puesto, igualmente, en otros sectores de actividad, como el de infraestructuras de transporte. En busca de la modernización, ampliación y conservación de dichas infraestructuras fue diseñado el Programa de Inversiones en Infraestructura de Transporte y Comunicaciones 2013 – 2018, que contempla la ejecución de proyectos en todos los ámbitos: carreteras, ferroviario, portuario y aeroportuario. En última instancia, México quiere convertirse en "un gran centro logístico de alto valor añadido", y para la construcción y mantenimiento de muchas de esas infraestructuras desea contar con la participación de la iniciativa privada, previéndose una notable utilización del esquema de asociación público – privada.

«RATING» DEUDA SOBERANA - LARGO PLAZO

Calificación - septiembre 2013	Moody's	S & P
México	Baa1	BBB
España	Baa3	BBB-

NOTAS:
Moody's: de menor a mayor riesgo
L.P.: Aaa, Aa (1,2,3), A (1,2,3), Baa (1,2,3), Ba (1,2,3), B (1,2,3), Caa, Ca. C.P.: P-1, P-2, P-3, Not Prime.

S.&P: de menor a mayor riesgo
AAA , AA(+,-), A(+,-), BBB(+,-), BB(+,-), B(+,-), CCC(+,-), CC, C

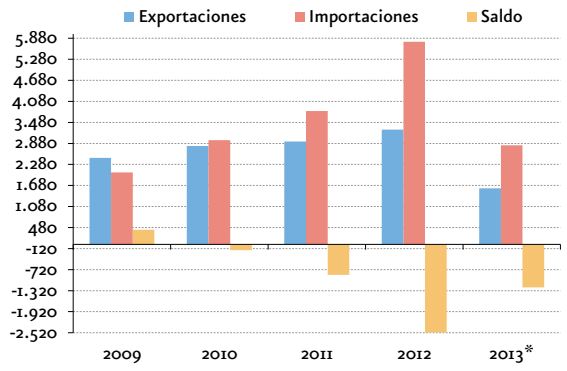
Los mencionados son solo algunos de los diversos campos que pueden dar cabida al desarrollo de una estrategia de negocio internacional por parte de empresas españolas. En general, saber maximizar la capacidad de adaptación a este mercado y "tratar de ser una empresa mexicana más" puede resultar esencial, como señalaba Francisco J. Garzón Morales, Consejero Jefe Económico y Comercial de la Embajada de España en México, en una reciente entrevista para El Exportador.

Lazos hispano-mexicanos

De la conveniencia de adaptarse al mercado probablemente también puedan hablar muchas de las más de 11.000 empresas españolas que exportan mercancías a México, un mercado que además podríamos calificar como "maduro" dentro de la acción exterior española y de los procesos de internacionalización empresarial. No en vano, dentro de la Unión Europea, España es el tercer principal proveedor de Méxi-

Balanza comercial hispano-mexicana

(millones de euros)



* Datos hasta agosto de 2012.

Fuente: *elaboración propia a partir de Datacomex.*

co. Asimismo, nuestro país es el segundo mayor inversor en el que fuera territorio de mayas y aztecas.

Los flujos comerciales bilaterales se han venido intensificando en los últimos años, sobre todo en lo que respecta a las importaciones españolas de mercancías procedentes de México, en las que los hidrocarburos tienen una presencia dominante, al representar más del 85% del total de las compras de España al mercado mexicano, según datos de la Secretaría de Estado de Comercio.

Las ventas españolas muestran, sin embargo, un patrón más diversificado. Así, de los 3.272 millones de euros que se computaron como exportaciones en 2012, las partidas con un mayor peso en la cesta exportadora fueron las de máquinas y aparatos mecánicos, y de vehículos automóviles y tractores. En sendos casos no superan el 16,1% del total exportado.

Precisamente la composición de estos intercambios bilaterales incide en el desequilibrio de una balanza comercial hispano – mexicana que ha mostrado un saldo negativo para España en el último trienio. El déficit comercial para nuestro país superó los 2.500 millones de euros en 2012, y en el primer semestre de 2013 rondaba los 1.230 millones.

El panorama es diferente en el caso de las inversiones. Aquí, la inversión directa (en términos brutos y sin considerar las operaciones de tenencia de valores) de España en México es sustancialmente más elevada que la correspondiente al movimiento inverso. La primera alcanzó los 1.367 millones de euros en 2011 y los 276 millones el año pasado. La cifra de 2012 vino dada en gran medida por inversiones en el sector financiero (42% del total). También, aunque de menor cuantía, pueden destacarse las inversiones en actividades de servicios de alojamiento (15%) y de construcción especializada (13%).

En cuanto a México, en torno al 40% de los cerca de 59 millones de euros que invirtieron las empresas mexicanas en España durante 2012 se destinaron a actividades inmobiliarias, y otro 30% a actividades deportivas[1] y de entretenimiento. Dichas inversiones registraron un crecimiento del 44% en relación con 2011. En este sentido, es destacable la creciente entrada de inversores latinoamericanos (mexicanos incluidos) en el mercado español, para adquirir empresas o participaciones en capital de sociedades españolas (lo que conllevaría unas inversiones por encima de los 3.000 millones de euros en los dos últimos años, según publicaba a mediados de septiembre El Financiero). Estas inversiones se espera que continúen al alza. Así, por ejemplo, está previsto que en los próximos meses la mexicana Pemex (que ya cuenta con acciones de Repsol) se haga con el 51% de los astilleros gallegos Barreras.

Contras y pros

A pesar de la intensidad y dinamismo de los flujos comerciales e inversores entre España y México, las empresas españolas han de tener en cuenta ciertos aspectos que, en mayor o menor medida, condicionan la entrada y realización de negocios en este mercado localizado al otro lado del Atlántico.

El *World Economic Forum*, en su Informe de Competitividad Global 2013 - 2014, señala como factores más problemáticos para hacer negocios en México, por este orden: la corrupción, la delincuencia, las ineficiencias burocráticas del Gobierno, la regulación fiscal y el acceso a financiación. Tampoco son

deleznables las restricciones todavía existentes que afectan a la inversión en ciertas actividades, principalmente las de transportes (marítimo y aéreo), medios de comunicación (radio y televisión), telecomunicaciones (telefonía fija), agricultura y forestal, como se extrae del Índice de Restricciones Regulatorias a la IED (2012), elaborado por la OCDE.

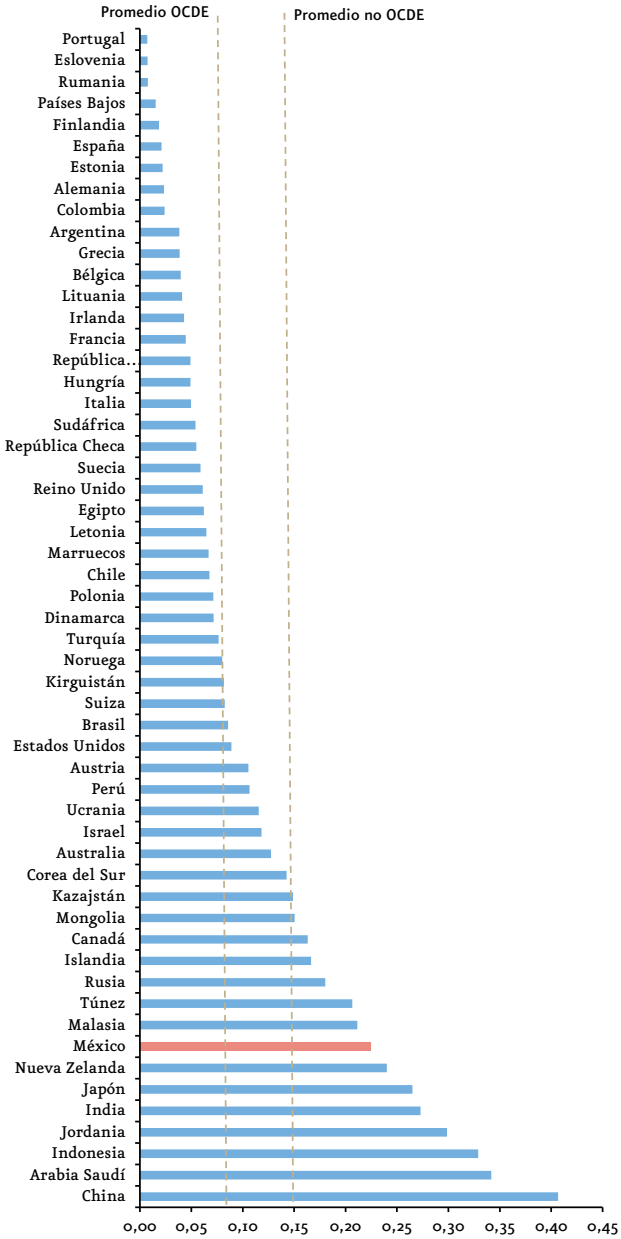
Dicho índice mide el carácter restrictivo de la regulación sobre la IED, tomando en consideración cuatro tipos de restricciones: limitaciones al capital extranjero, mecanismos de detección o aprobación de inversiones, restricciones sobre el empleo de extranjeros como personal clave y restricciones operativas (p. ej. aquellas relativas a la repatriación de capitales, al establecimiento de sucursales, a la adquisición de propiedad de la tierra, etc.). En función de este indicador, México se sitúa como el octavo mercado más restrictivo, entre un total de 55 países analizados.

El fortalecimiento del marco legal continúa siendo una asignatura pendiente en México, donde el sistema judicial presenta vulnerabilidades frente a interferencias políticas y los derechos de la propiedad no están suficientemente protegidos. Ello redunda en limitaciones en cuanto al grado de libertad económica existente, llevándole a la posición 50, entre 177 países, de acuerdo con el Índice 2013 de Libertad Económica, confeccionado por *Heritage Foundation*.

Esta foto, no obstante, es susceptible de mejora en un plazo no demasiado largo si las reformas previstas surten los efectos deseados. Con todo, lo que es indudable es que nos encontramos ante la segunda economía de América Latina, el principal exportador de la región, un mercado con más de 116 millones de consumidores y con acceso "privilegiado" a Estados Unidos, su principal socio comercial (destino del 78% de las ventas de México al exterior en 2012) y con el que, junto con Canadá, mantiene el Tratado de Libre Comercio de Norteamérica (NAFTA, por sus siglas en inglés). Así, por ejemplo, la actividad de *nearshoring*, desarrollada por empresas de manufacturas localizadas en México y que buscan una reducción de costes y un acceso rápido de sus productos a Estados Unidos, presenta un elevado potencial de crecimien-

Índice de restricciones regulatorias a la IED (2012)*

(0= mayor apertura)



* Considera restricciones regulatorias hasta septiembre 2012.

Fuente: *OCDE (datos preliminares).*

to. Factores como la volatilidad de los costes del transporte (por los precios del petróleo) y el rápido incremento de los costes salariales en el mercado chino (fuerte competidor) darían soporte a esa tendencia.

Desde la óptica española es asimismo relevante la existencia de un Tratado de Libre Comercio entre la Unión Europea y México, en virtud del cual las empresas comunitarias que venden al mercado mexicano se benefician de un régimen arancelario más favorable. Asimismo, la existencia de un Convenio para evitar la doble imposición (1994) y de un Acuerdo para la Promoción y Protección Recíproca de Inversiones (2008), entre España y México, respalda el desarrollo de negocios por parte de empresas españolas en el país latinoamericano ::

PRINCIPALES CAPÍTULOS EXPORTADOS POR ESPAÑA A MÉXICO (2012)

Cap.	Productos	Miles euros	% Total
84	Máquinas y aparatos mecánicos	526.084,12	16,08
87	Vehículos automóviles y tractores	473.347,92	14,46
85	Aparatos y material eléctricos	229.781,46	7,02
86	Vehículos y material ferroviario	201.048,93	6,14
62	Prendas de vestir, no de punto	126.746,83	3,87
29	Productos químicos orgánicos	107.378,48	3,28
22	Bebidas todo tipo (exp. zumos)	98.579,75	3,01
61	Prendas de vestir, de punto	98.055,30	3,00
73	Manuf. de fundic., hierro/acero	95.975,49	2,93
88	Aeronaves y vehículos espaciales	92.248,48	2,82
	Subtotal	2.049.246,75	62,62
	Total exportaciones	**3.272.428,31**	**100,00**

Fuente: *ESTACOM y elaboración propia.*

PRINCIPALES CAPÍTULOS IMPORTADOS POR ESPAÑA DESDE MÉXICO (2012)

Cap.	Productos	Miles euros	% Total
27	Combustibles y aceites minerales	4.971.368,36	85,99
84	Máquinas y aparatos mecánicos	142.726,27	2,47
85	Aparatos y material eléctricos	87.112,00	1,51
90	Aparatos ópticos y médicos	84.835,35	1,47
03	Pescados, crustáceos, moluscos	60.268,83	1,04
22	Bebidas todo tipo (exp. zumos)	48.615,08	0,84
29	Productos químicos orgánicos	42.668,76	0,74
07	Legumbres, hortalizas, s/conservas	39.140,82	0,68
99	Conjunto de otros productos	37.373,48	0,65
28	Product. químicos inorgánicos	24.346,39	0,42
	Subtotal	5.538.455,36	95,80
	Total importaciones	**5.781.199,29**	**100,00**

Fuente: *ESTACOM y elaboración propia.*

[1] Cabe mencionar, por su repercusión mediática, la compra por parte del magnate mexicano Carlos Slim, de un 34% del club de futbol español Real Oviedo, a finales de 2012.

La internacionalización en la nueva Ley de Emprendedores

El fortalecimiento del marco institucional de apoyo a la internacionalización apuesta por la eficiencia y la coordinación en la gestión del sistema de apoyos públicos y la mejora del entorno para la atracción de inversiones y talento en España. Estos son aspectos fundamentales para que la economía y el tejido empresarial españoles puedan avanzar en su internacionalización, objetivo que no ha perdido de vista la nueva Ley 14/2013, de apoyo a los emprendedores y su internacionalización.

Ana Domínguez

El pasado 28 de septiembre fue publicada en el Boletín Oficial del Estado la ansiada Ley 14/2013, de 27 de septiembre, de apoyo a los emprendedores y su internacionalización. Una ley que nace de la necesidad de llevar a cabo reformas urgentes para promover la reactivación económica y dar solución a diversos problemas estructurales -muy enquistados- del entorno empresarial español. Así, la norma ha sido concebida para "apoyar al emprendedor y la actividad empresarial, favorecer su desarrollo, crecimiento e internacionalización y fomentar la cultura emprendedora y un entorno favorable a la actividad económica". Un objetivo ciertamente ambicioso, a la par que muy amplio en cuanto a líneas de actuación derivadas, como ya se reflejaba en el Observatorio Exterior del número de junio de esta publicación, sobre el anteproyecto de Ley.

Una de esas grandes líneas o ámbitos de actuación apunta hacia la internacionalización económica y empresarial, al destacarse, por una parte, su potencial generador de crecimiento económico a largo plazo, vinculándose a mejoras en términos de competitividad y productividad y, por otra, el mejor desempeño mostrado, en tiempos de crisis, por las empresas con actividad internacional (es decir, internacionalizadas) más capaces de expandirse y crear puestos de trabajo.

[iStock]/Thinkstock.

Para poder beneficiarse de esas bondades de la internacionalización tanto a nivel macro, del conjunto de la economía española, como micro, del tejido empresarial de nuestro país, desde los poderes públicos se persiguen dos objetivos fundamentales: (i) la mejora del marco para la atracción de inversiones y talento al mercado español, y (ii) el fortalecimiento del marco institucional de apoyo a la internacionalización.

TESORERÍA EMPRESAS

SI SU EMPRESA FUNCIONA COMO UN RELOJ, OBTENGA MÁS RENDIMIENTO

RENTABILIDAD PARA SUS PUNTAS DE TESORERÍA CON DISPONIBILIDAD INMEDIATA

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

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

Unicaja

Mejora del marco para la atracción de inversiones y talento al mercado español

La internacionalización ha de ser concebida en sentido amplio, sin perder de vista los flujos de entrada de capital humano y financiero de calidad, ya que éstos son también un factor de competitividad. No en vano, aquellas economías más avanzadas han procurado mecanismos específicos para promover esa captación de inversiones y profesionales altamente cualificados.

España no puede desaprovechar las oportunidades en este sentido y ha de eliminar algunas de las trabas o barreras de entrada existentes. Así, en la nueva Ley se prevé la simplificación y agilización de los procesos de obtención de visados y autorizaciones de residencia para "inversores, emprendedores, trabajadores que efectúen movimientos intra-empresariales, profesionales altamente cualificados e investigadores (también a sus cónyuges e hijos mayores)", mediando motivos de interés económico.

Fortalecimiento del marco institucional de apoyo a la internacionalización

La eficiencia y la coordinación en la gestión del sistema de apoyo a la internacionalización de la economía y empresas españolas son esenciales. Las Administraciones Públicas han de actuar de forma coordinada y complementando las acciones llevadas a cabo por la iniciativa privada. En los últimos tiempos esta ha sido la máxima planteada en el seno del sector público, en busca de un uso más racional de los recursos disponibles, más escasos.

Atendiendo a este paradigma será elaborado, cada dos años, el denominado "Plan Estratégico de Internacionalización de la Economía Española". En él se recogerán aquellas iniciativas previstas para fomentar la internacionalización, así como también se definirán los mercados y sectores de actividad considerados prioritarios, y los planes de acción de las instituciones y organismos que trabajan en este ámbito. La elaboración de dicho Plan estará tutelada por el Ministerio de Economía y Competitividad, que es el que, en general, coordina las políticas públicas de fomento de la internacionalización; su aprobación vendrá dada por Acuerdo del Consejo de Ministros.

El sistema de organismos e instrumentos de apoyo a la actividad internacional de las empresas españolas es amplio. Y para buscar su adecuado funcionamiento y coordinación se considera necesario el impulso de la actuación de las Oficinas Económicas y Comerciales de España en el Exterior y las Direcciones Territoriales y Provinciales de Economía y Comercio (ambas integradas en la Red Exterior y Territorial del Ministerio de Economía y Competitividad) y el refuerzo de las competencias de ICEX España Exportación e Inversiones para apoyar la internacionalización empresarial.

Asimismo, se estima necesaria la sistematización de los organismos ligados a la financiación pública de la internacionalización (ICO, COFIDES y CESCE) y de los instrumentos de apoyo financiero. Algunos de estos instrumentos –el Fondo para Inversiones en el Exterior (FIEX), el Fondo para la Inter-

Sistema de apoyo a la internacionalización empresarial

Apoyo financiero oficial

- *Organismos*
  - Instituto de Crédito Oficial (ICO).
  - Compañía Española de Financiación del Desarrollo (COFIDES).
  - El agente gestor que designe el Estado para gestionar la cobertura de riesgos ligados a la internacionalización.
- *Instrumentos*
  - Fondo para Inversiones en el Exterior (FIEX).
  - Fondo para Operaciones de Inversiones en el Exterior de la Pequeña y Mediana Empresa (FONPYME).
  - Fondo para la Internacionalización de la Empresa (FIEM).
  - Convenio de Ajuste Recíproco de Intereses (CARI).
  - Instrumento que asuma la cobertura de riesgos de la internacionalización por cuenta del Estado (Proyecto de Ley sobre cobertura por cuenta del Estado de los riesgos de la internacionalización de la economía española).

Otro apoyo a las empresas

- *Organismos e instrumentos*
  - Servicio Exterior del Estado.
  - Red Exterior y Territorial, del Ministerio de Economía y Competitividad.
  - ICEX España Exportación e Inversiones.
  - Cámaras de Comercio Españolas en el Extranjero (cuando cuenten con reconocimiento oficial).

Fuente: *elaboración propia a partir de la Ley de Emprendedores.*

TESORERÍA EMPRESAS

SI SU EMPRESA FUNCIONA COMO UN RELOJ, OBTENGA MÁS RENDIMIENTO

RENTABILIDAD PARA SUS PUNTAS DE TESORERÍA CON DISPONIBILIDAD INMEDIATA

DEPÓSITO ÁGIL

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

UNIFOND DINERO, FI

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

Unicaja

nacionalización de la Empresa (FIEM) y el Convenio de Ajuste Recíproco de Intereses (CARI)– también son objeto de mejoras en materia de gestión y alcance, como se verá más adelante.

Por otra parte, también se busca fomentar la participación de empresas españolas en el mercado multilateral (licitaciones de instituciones financieras internacionales) y en proyectos desarrollados en el marco de la Ayuda Externa de la Unión Europea.

Perfeccionamiento del apoyo financiero a la internacionalización

Como se indicaba anteriormente, tres instrumentos de apoyo financiero oficial a la internacionalización de la empresa han sido revisados: el FIEX, el CARI y el FIEM.

Se ha ampliado el objeto de aplicación de los recursos del Fondo para Inversiones en el Exterior (FIEX), pasando de emplearse en inversiones temporales y minoritarias en los fondos propios de empresas localizadas en el exterior, a destinarse a participaciones directas, de esas características (temporales y minoritarias), en el capital social tanto de empresas españolas que quieren internacionalizarse como de empresas situadas fuera de España, cualquiera que sea el instrumento participativo. Las participaciones también pueden efectuarse en fondos de capital expansión con apoyo oficial o fondos de inversión privados, ligados a la internacionalización económica / empresarial.

En relación con el Convenio de Ajuste Recíproco de Intereses (CARI), asimilable a un seguro de tipo de interés, la Ley establece que los créditos a la exportación de bienes y servicios españoles, pueden ser ajustados mediante un CARI (a través del ICO), cubriendo la diferencia entre el coste de mercado de los recursos necesarios para financiar la exportación y el resultado obtenido por la entidad financiera (que podrá ser española o extranjera) en esa operación, más el margen porcentual anual sobre el importe del préstamo (conceptos determinados reglamentariamente). En el caso de exportaciones aseguradas por CESCE, por cuenta del Estado, en más del 95%, se permitirá la cancelación de los ajustes de intereses a favor del ICO correspondientes a cuantías no aseguradas e insatisfechas por la empresa prestataria, siempre que se verifiquen ciertas condiciones de impago prolongado. En todo caso, para la formalización o cesión del CARI ha de mediar autorización del Ministerio de Economía y Competitividad.

Por último, también se modifican algunos aspectos relativos al Fondo para la Internacionalización de la Empresa (FIEM), siendo las principales novedades las que siguen:

• Como modalidades de financiación de los proyectos de inversión y exportación, además de préstamos, créditos y líneas de crédito, se han incorporado las contribuciones reembolsables a fondos de inversión susceptibles de ofrecer apoyo a la internacionalización de empresas de nuestro país.

• Con cargo a este Fondo, además, "se podrán realizar aportaciones a entidades o fondos destinados a contra-garantizar o a facilitar la emisión de garantías en favor de exportadores, siempre que la participación del FIEM en dichas entidades o fondos tenga un impacto relevante sobre la internacionalización de las empresas españolas".

• Aunque siguen sin poder financiarse proyectos ligados a ciertos servicios sociales básicos (como salud, educación y nutrición), ahora se permite financiar con cargo al FIEM el aprovisionamiento e implementación de equipamiento para tales proyectos, si tienen un "importante efecto de arrastre sobre la internacionalización que incorpore un alto contenido tecnológico".

• En general, se exige que "los créditos, préstamos, o aportaciones para la emisión posterior de garantías o las líneas de crédito reembolsables en condiciones comerciales con cargo al FIEM cumplimenten lo dispuesto en la normativa internacional de créditos a la exportación y, en particular, lo dispuesto en el Acuerdo general sobre líneas directrices en materia de crédito a la exportación con apoyo oficial de la OCDE".

• En cuanto a la gestión del FIEM, y aunque el agente financiero único del mismo es el ICO, se incorpora la posibilidad de que, a propuesta de la Secretaría

TESORERÍA EMPRESAS

SI SU EMPRESA FUNCIONA COMO UN RELOJ, OBTENGA MÁS RENDIMIENTO

RENTABILIDAD PARA SUS PUNTAS DE TESORERÍA CON DISPONIBILIDAD INMEDIATA

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

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

Unicaja

de Estado de Comercio y a petición del comité del Fondo, COFIDES y CESCE puedan ofrecer ciertos servicios para el FIEM.

Las cédulas y bonos de internacionalización

Frente a las dificultades a las que se enfrentan tantas empresas españolas para acceder a financiación, se erige además la necesidad de impulsar canales bancarios y no bancarios de financiación.

Dentro del apoyo a la financiación de los emprendedores, la Ley contempla, como instrumentos financieros, las cédulas y los bonos de internacionalización. Ambos valores de renta fija podrán ser emitidos por bancos, cajas de ahorro, cooperativas de crédito, establecimientos financieros de crédito, así como por el ICO, de acuerdo con las condiciones establecidas reglamentariamente.

Las "cédulas de internacionalización" ya habían sido introducidas por el Real Decreto-ley 20/2012, de 13 de julio, de medidas para garantizar la estabilidad presupuestaria y de fomento de la competitividad. Ahora, la Ley de apoyo a los emprendedores especifica en su artículo 34.6, los activos elegibles como garantía. Así, las emisiones de dichas cédulas podrán estar garantizadas por préstamos y créditos (incluidos en balance del emisor) vinculados a la financiación de exportaciones de bienes y servicios (españoles o extranjeros) o a la internacionalización de empresas (residentes en España o en el exterior); que gocen de una "alta calidad crediticia" (según viene definido en el art. 34.7 de la Ley); y que hayan sido otorgados a Administraciones Públicas o entidades públicas (de acuerdo con el art. 34.6.c)), o que cuenten con ciertas garantías personales. Las garantías para la emisión de las cédulas podrán igualmente venir constituidas por ciertos activos de sustitución (según el art. 34.9) y los flujos económicos originados por los instrumentos financieros derivados ligados a cada emisión (aquellos que sirvan para cubrir los riesgos de tipo de cambio y de tipo de interés).

En el caso del "bono de internacionalización", se trata de un instrumento totalmente nuevo que nos presenta la Ley de apoyo a los emprendedores. Su emisión puede estar garantizada además de por los activos indicados para las cédulas, por aquellos préstamos y créditos vinculados a la financiación de exportaciones de bienes y servicios o a la internacionalización de empresas (incluidos los préstamos concedidos por el ICO dentro de sus líneas de mediación para la internacionalización), siempre que reciban una ponderación de riesgo no superior al 50%, a efectos del cálculo de los requerimientos de recursos propios por riesgo de crédito establecidos en la normativa de solvencia de las entidades de crédito.

Conviene destacar que los bonos están respaldados por activos (préstamos y créditos) específicos, mientras que en las cédulas el respaldo viene constituido por una cartera (de la que están excluidos aquellos activos afectados a la emisión de bonos de internacionalización). Los primeros serían, *a priori*, más sencillos de estructurar y colocar en el mercado.

En todo caso, en ambos instrumentos financieros el activo subyacente viene definido por créditos de apoyo a la internacionalización empresarial, y con ello se busca promover la canalización de financiación bancaria hacia la actividad exportadora y de inversión en el exterior. La lógica aplicada es la siguiente: las entidades emisoras de cédulas y bonos de internacionalización, en tanto que aportan garantías adicionales, pueden financiarse en condiciones más ventajosas, por el hecho de conceder préstamos a empresas para su internacionalización. En este marco, con esas mejores condiciones que obtienen las entidades financieras, se busca un efecto positivo en la concesión de créditos a empresas.

Veremos si se verifica ese potencial transmisor y se consiguen los objetivos perseguidos, permitiendo a las empresas superar las restricciones en cuanto al acceso a financiación; e incrementar la base de empresas españolas internacionalizadas. Las exportadoras de mercancías, en los siete primeros meses del año, superaban las 111.000 empresas, según datos proporcionados por ICEX ::

TESORERÍA EMPRESAS

SI SU EMPRESA FUNCIONA COMO UN RELOJ, OBTENGA MÁS RENDIMIENTO

RENTABILIDAD PARA SUS PUNTAS DE TESORERÍA CON DISPONIBILIDAD INMEDIATA

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

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

Unicaja

COFIDES impulsa la internacionalización de las pymes españolas

La Compañía Española de Financiación al Desarrollo, COFIDES, mantiene un fuerte compromiso con la internacionalización de las pymes españolas, como así lo reflejan sus cifras de actividad en 2012. Además, su Plan Estratégico 2012 – 2015, orientado a impulsar los proyectos de inversión empresarial en el exterior, recoge nuevas iniciativas para facilitar a las pymes españolas el acceso a financiación.

Salvador Marín Hernández[1]

A pesar de los buenos datos que ofrece el sector exterior en los últimos años, son muchos los que consideran que la internacionalización de las pymes españolas sigue siendo una asignatura pendiente.

En estos tiempos de dificultades económicas es aún más evidente que la internacionalización refuerza a las empresas, permitiéndoles crear o conservar empleo estable para alcanzar un futuro de seguridad y confianza. Y es que incrementar la competitividad de la economía española, actuando sobre los factores que la favorecen, es la vía para recuperar y garantizar el crecimiento de nuestro país. De hecho, numerosos estudios atestiguan que las empresas exportadoras crecen más, se endeudan menos y sufren en menor medida los efectos de la difícil coyuntura económica por la que atravesamos, que aquellas que centran su actividad exclusivamente en el mercado local.

Por eso, más que nunca, el compromiso de las empresas españolas con la internacionalización debe ser total, con el fin de aprovechar todas las oportunidades que ofrece el mercado exterior. No obstante, la internacionalización no ha de verse únicamente como una salida a la crisis económica, sino como un proyecto de expansión y asentamiento de las empresas, una opción de presente y de garantías para el futuro.

[iStockphoto]/Thinkstock.

Apoyo financiero a las pymes

Dado que la internacionalización de las grandes empresas españolas está muy avanzada, el gran reto que debemos afrontar ahora es que las pymes aborden este proceso.

Sin embargo, aunque la internacionalización es un factor estratégico clave para el desarrollo de las empresas, en numerosas ocasiones las pymes no llegan a desplegar todo su potencial debido a las barreras a las que se enfrentan. Sin duda, una de las dificultades que encuentran las pymes es la falta de financiación. En ese punto interviene COFIDES, la

Compañía Española de Financiación al Desarrollo, que ha creado un Plan Estratégico 2012-15 con la voluntad firme de impulsar los proyectos de inversión en el exterior de las pymes españolas. Para lograrlo, este Plan contempla la rebaja del umbral mínimo para obtener financiación: de 250.000 a 75.000 euros, con el fin de que resulte más fácil a las empresas acceder a los diferentes tipos de financiación que ofrece nuestra compañía.

Junto a lo anterior, también hemos ampliado los límites de financiación desde los 25 a los 30 millones de euros, para que las grandes corporaciones puedan aspirar a proyectos de mayor envergadura y que actúen como motor de arrastre para las pymes.

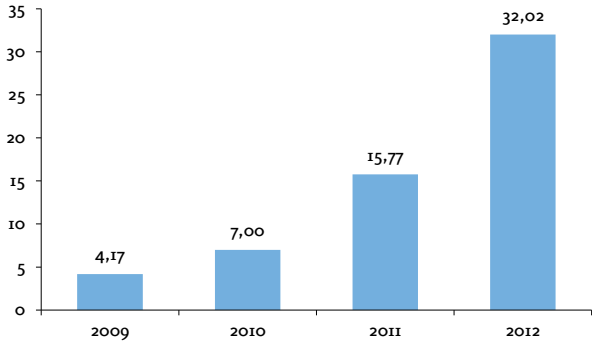
Además, COFIDES ha puesto en marcha en colaboración con ICEX España Exportación e Inversiones el programa Pyme Invierte. Se trata de un proyecto que presta apoyo integral para las inversiones comerciales e implantaciones en el exterior de las pymes españolas, con el fin de mejorar su competitividad y facilitar sus necesidades de expansión, y que cuenta con una dotación inicial de 50 millones de euros. Este programa supone una significativa novedad, puesto que con él por primera vez COFIDES financiará también las implantaciones comerciales de empresas españolas en el exterior. Se trata de un recurso innovador con el que nos proponemos dar un fuerte impulso a la internacionalización de las pymes, apoyando así tanto las inversiones productivas como las implantaciones comerciales.

Por otro lado, y debido al compromiso que COFIDES mantiene con las empresas de ingeniería española, ha creado la Línea de Financiación de Inversiones del Sector de la Ingeniería (FINING), un recurso específico que recoge las demandas de este sector.

Todas estas iniciativas demuestran que las pymes, principales motores de la economía española y generadoras de empleo, son un objetivo prioritario para COFIDES. Esto ha permitido que la cartera total de proyectos promovidos con pymes creciera un 63% con respecto a 2011 y alcanzara su máximo en 2012, con un volumen de 55 millones de euros, cifra relevante dada la citada disminución de umbrales mínimos por proyecto.

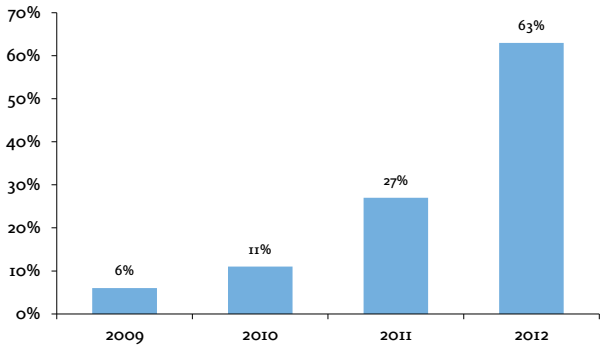
Evolución del volumen de compromiso formalizado para proyectos PYME 2009-2012

(variación, en millones de euros)



Fuente: *Afi*.

Evolución de la tasa de crecimiento de la cartera pyme 2009-2012

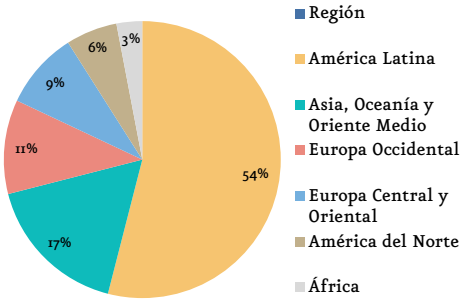


Fuente: *Afi*.

Recursos financieros de COFIDES

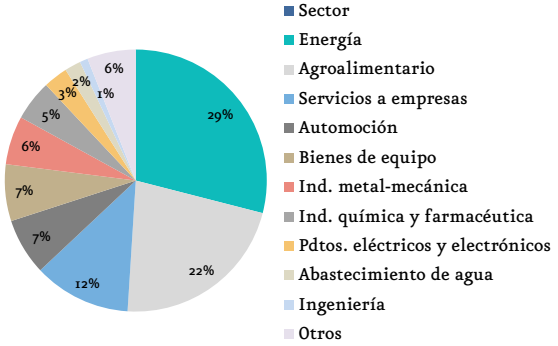
COFIDES impulsa desde hace 25 años la internacionalización de las empresas españolas. De hecho, se ha consolidado como la institución financiera de la internacionalización por excelencia, con datos que así lo atestiguan: más de 600 proyectos financiados en más de 70 países.

Distribución por área geográfica del volumen de recursos aprobados en 2012



Fuente: *Afi*.

Distribución por sector del volumen de recursos aprobado en 2012



Fuente: *Afi*.

Para que esto sea posible, además de sus recursos propios, COFIDES gestiona, a su vez, por cuenta del Estado, a través del Ministerio de Economía y Competitividad -Secretaría de Estado de Comercio-, el Fondo para Inversiones en el Exterior (FIEX) y el Fondo para Operaciones de Inversión en el Exterior de la Pequeña y Mediana Empresa (FONPYME). Gracias a esta cartera de 900 millones de euros COFIDES puede financiar proyectos de empresas españolas en cualquier país del mundo.

Hay que recordar que en 2012 se incrementó en 25 millones de euros el FIEX, que no había recibido redotación efectiva desde el año 2008. En cuanto al FONPYME, que desde 2003 no había recibido dotación, los Presupuestos Generales del Estado para 2013 contemplan un incremento y dotación que coincide con la estrategia de apoyo a las pymes.

Por otro lado, hay que destacar la voluntad de COFIDES por desarrollar inversiones en el ámbito del capital (capital y cuasi capital), de tal forma que de las quince principales operaciones de capital riesgo realizadas en España en 2012 dos fueron financiadas por COFIDES, según datos de la asociación representativa del sector y de la prensa especializada. Ello demuestra la especialización clara de COFIDES en este segmento de apoyo financiero.

Todas estas medidas para aumentar el apoyo a las empresas españolas en su salida al exterior han permitido que en el año 2012 COFIDES registrara un incremento histórico del 64% en su actividad, con un volumen de desembolsos de 221 millones de euros.

En cuanto a los países de destino, América Latina continuó siendo la principal receptora de inversiones aprobadas por COFIDES en el año 2012. México y Brasil encabezaron el número de proyectos financiados por nuestra Compañía, si bien es significativa la presencia de las empresas que desarrollan sus proyectos en China así como en los países del este de Europa y norte de África.

Por su parte, la distribución sectorial de las inversiones realizadas por COFIDES en 2012 fue muy heterogénea, aunque destaca el sector de la energía.

Efectos de la internacionalización en el país de origen

La financiación y ejecución de estos proyectos genera resultados positivos tanto para el país receptor de dichas inversiones como para nuestro país.

Es preciso señalar que la internacionalización de las empresas contribuye al desarrollo del país de destino y a su economía, pero también al tejido empresarial de nuestro país, ya que da continuidad a la actividad de las empresas españolas y se genera empleo en España. Como muestra, todas las empresas financiadas por COFIDES el pasado año mantuvieron su actividad productiva en España. Además, el 59% crearon y/o mantuvieron el empleo en nuestro país, cifra que se eleva al 77% en el caso de las pymes.

Efectos positivos de la internacionalización

- Incremento de la competitividad de las empresas inversoras (pymes y grandes empresas).
- Consolidación de las actividades de investigación e innovación (en procesos y/o productos).
- Innovación (en productos y procesos) en el país de origen.
- Creación de empleo en los países de origen y de destino.
- Fortalecimiento de la matriz en España.
- Incrementos de inversión directa en el exterior conllevan también incrementos de la inversión doméstica.
- Efecto positivo en la imagen del país de origen.
- Contribución al crecimiento económico.

También hay que destacar que el 43% de las pymes financiadas se consolidaron y crearon empleo en España (el 34% en el caso de las grandes empresas).

Ventajas específicas para pymes que aporta la financiación de Cofides

- Precios preferenciales con menor coste de financiación sobre el Euribor de referencia.
- No existe comisión de estudio para importes inferiores a cuatro millones de euros en forma de préstamos.
- Procedimiento rápido (*Fast-track*) de tramitación de solicitudes.

En suma, las empresas que se planteen dar el salto a la internacionalización deben tener en cuenta que la apertura a nuevos mercados para sus productos resulta muy positiva en la actual situación económica, pero también conlleva efectos beneficiosos en términos de modernización, competitividad y crecimiento.

Ventajas de la financiación que ofrece Cofides

Financiación entre 75.000 y 30.000.000 de euros.

- Plazos largos: de 3 a 10 años.
- Precios competitivos en función del proyecto y del promotor.
- Apoyo institucional.
- Flexibilidad de instrumentos y condiciones.
- Instrumentos de inversión:
  - Participaciones en el capital de la empresa constituida en el país de localización del proyecto.
  - Productos próximos al cuasi-capital y préstamos ordinarios a la empresa del proyecto o al inversor.

Para facilitar la salida al exterior, COFIDES cuenta con una variedad de recursos de financiación y los pone a disposición de los empresarios españoles que así lo soliciten. Por todo esto, invitamos a las empresas que se estén planteando desarrollar sus proyectos y actividades en el exterior a que contacten con nosotros, ya que contamos con una amplia experiencia para contribuir a la expansión de las empresas españolas en el exterior::

Datos de contacto de Cofides

Oficina central
C/ Príncipe de Vergara, 132
28002 Madrid (España)
Teléfonos: (+34) 91 562 60 08
(+34) 91 745 44 80
Fax: (+34) 91 561 00 15
E-mail:cofides@cofides.es

COFIDES en Cataluña
Gran Vía de les Corts Catalanes
630 - 4ª planta
08007 Barcelona (España)
Teléfono: (+34) 93 270 26 20
Fax: (+34) 902 095 568
E-mail: cofides.cat@cofides.es

[1] Presidente y Consejero Delegado de COFIDES.

Nuevo instrumento para cubrir los riesgos de la internacionalización

Desde que en 2012 anotara el menor déficit comercial desde el inicio de la zona euro y registrara una tasa de cobertura superior al 90%, el sector exterior español ha venido experimentando una evolución notablemente positiva. Pero la actividad internacional de las empresas españolas no está exenta de riesgos, cuya cobertura ha estado encomendada a la Compañía Española de Seguro de Crédito a la Exportación (CESCE). A partir de la aprobación del Anteproyecto de Ley sobre cobertura por cuenta del Estado de los riesgos de la internacionalización de la economía española, se pone en marcha un nuevo instrumento, cuyo funcionamiento explicamos a lo largo de esta sección.

Pablo Aumente

Riesgos asociados a la actividad empresarial internacional

La internacionalización empresarial, ya sea por la propia operativa de exportación o por la concesión de financiación, está expuesta a diversos riesgos: (i) comerciales, asociados a la capacidad o voluntad de cumplimiento de las obligaciones contractuales; y (ii) riesgos políticos y extraordinarios, relacionados con acontecimientos políticos o catastróficos impredecibles. Estos riesgos, susceptibles de aseguramiento, se pueden desglosar en las categorías detalladas a continuación:

[iStock]/Thinkstock.

Riesgo de crédito

Engloba el riesgo de impago por parte del deudor -o del garante, en su caso- de la parte aplazada del precio pactado, en el caso de concesión de un aplazamiento del pago por parte del exportador. En el caso de que una entidad financiera concediera un crédito al comprador para el pago del contrato, el riesgo de crédito sería el del impago de las cuotas de amortización del mismo.

Su cobertura se puede canalizar mediante la contratación de un seguro de crédito, que permite que se indemnicen las pérdidas sufridas por empresas exportadoras (crédito suministrador) y entidades financieras (crédito comprador) derivadas de la concesión de créditos en operaciones de exportación, tanto por siniestros de carácter comercial como de carácter político o extraordinario.

Riesgo de resolución de contrato

Durante la vigencia del contrato comercial, surge el riesgo de no poder ejecutarlo, bien por la mera negativa a la recepción de los bienes por parte del comprador, o bien por motivos políticos o extraor-

Compañía Española de Seguro de Crédito a la Exportación - CESCE

Las Agencias de Crédito a la Exportación, conocidas como las ECA (según sus siglas en inglés, *Export Credit Agencies*), son las compañías que gestionan los instrumentos públicos de apoyo financiero a la exportación y a la inversión. Prácticamente todos los países del mundo que tienen un sector exportador activo tienen una ECA.

En España, actualmente la ECA es CESCE (Compañía Española de Seguro de Crédito a la Exportación), que gestiona el Seguro de Crédito a la Exportación por cuenta del Estado, un instrumento público de apoyo a la internacionalización de la empresa española.

Además de esta misión, CESCE ha desarrollado una actividad de seguro de crédito y caución de riesgos comerciales (impago de empresas privadas) a corto plazo, que gestiona por cuenta propia, sin intervención del Estado, con reaseguro privado y en competencia con otras empresas que desarrollan una actividad similar en el mercado español.

Fuente: CESCE.

dinarios. El seguro de resolución de contrato está concebido para cubrir este riesgo.

Riesgo de ejecución de fianzas o avales

Es práctica habitual en el comercio internacional la exigencia, por parte del comprador, de la presentación de una serie de avales o fianzas en garantía del cumplimiento de las obligaciones asumidas por el exportador. Si bien estos avales, en ocasiones, exigen algún tipo de prueba que demuestre que existen motivos para su ejecución, lo cierto es que la mayoría de las veces se requiere que estas fianzas sean ejecutables a "primera demanda" por parte del comprador o beneficiario de las mismas, existiendo el riesgo de que esta demanda se produzca de forma injustificada. Mediante la contratación de un seguro de ejecución indebida de fianzas por parte del comprador extranjero, las empresas exportadoras (aseguradas) pueden protegerse de esta eventualidad y ser resarcidas con una indemnización.

Riesgos en las inversiones

El objetivo del seguro de inversiones es favorecer la internacionalización de las empresas, mediante la cobertura de las posibles pérdidas que puedan sufrir en su inversión en el exterior derivadas del acaecimiento de riesgos políticos. Así, el inversor puede cubrir las pérdidas derivadas de riesgos como la expropiación, nacionalización o confiscación de la empresa extranjera; la violencia política, incluido el terrorismo y otras alteraciones graves del orden público, o el incumplimiento de acuerdos por parte de las autoridades del país receptor.

Concepción del Anteproyecto de Ley de cobertura por cuenta del Estado de los riesgos de la internacionalización

El pasado 20 de septiembre, se aprobó en Consejo de Ministros el Anteproyecto de Ley sobre cobertura por cuenta del Estado de los riesgos de la internacionalización de la economía española. Hasta la futura aparición de este cuerpo normativo, la cobertura de riesgos derivados de la internacionalización empresarial está encomendada a la Compañía Española de Seguro de Crédito a la Exportación (CESCE), un instrumento de gran importancia para fortalecer el dinamismo de las exportaciones españolas.

La nueva regulación prevista plantea la configuración de un esquema actualizado en el aseguramiento de la actividad internacional de las empresas españolas, y persigue contribuir a la mejora de la competitividad y eficacia en las políticas de internacionalización. Así, la cobertura de los riesgos asociados a la actividad internacional pasa a constituirse como un servicio de interés económico esencial y estratégico para la internacionalización de la empresa española, complementando la financiación privada, de gran importancia en periodos de insuficiencia de recursos para financiar operaciones de comercio e inversiones.

La nueva norma vendrá a sustituir a otra que data del año 1970, propugnando una serie de ga-

rantías para que su desarrollo se produzca de acuerdo con el marco de la política comercial común de la Unión Europea, y así poder garantizar la competitividad de los exportadores e inversores españoles con respecto al resto de actores internacionales.

La figura del agente gestor

Una de las principales novedades que incorporará la ley es la figura del agente gestor, concebido como una entidad designada por el Estado para gestionar por cuenta de este y en exclusiva, a través de un convenio de gestión, determinados riesgos de la internacionalización. Además, se aplicará el principio de subsidiaridad, en virtud del cual el Estado no podrá cubrir aquellos riesgos definidos como negociables, es decir, los riesgos susceptibles de ser cubiertos por la iniciativa privada.

El agente gestor recibirá instrucciones de la Comisión de Riesgos por Cuenta del Estado, un órgano colegiado interministerial presidido por el Secretario de Estado de Comercio, que además ejercerá una función de supervisión, actualmente asumida por el consejo de administración de CESCE.

La ley contempla un plazo de siete años, prorrogable por otros tres, durante el cual CESCE actuará como agente gestor. Con ello se busca asegurar la estabilidad del sistema, de modo que exportadores, inversores y entidades financieras puedan contar con el apoyo de CESCE de manera transitoria. Una vez transcurrido el plazo, la selección del agente gestor se regirá conforme a criterios de eficacia en la gestión de la cuenta del Estado.

Asimismo, se creará un Fondo de Reserva de los Riesgos de la Internacionalización, de titularidad estatal, para facilitar la gestión de los recursos a disposición del agente aestor, sin modificar la esencia del régimen presupuestario del seguro por cuenta del Estado. La gestión de la cuenta tendrá, en principio, el mismo impacto presupuestario, esté el gestor en manos privadas o públicas.

En definitiva, este nuevo instrumento se incorpora al proceso de optimización de las políticas de internacionalización de la economía española, contribuyendo a la consolidación fiscal y racionalización del sector público. Así, la nueva normativa contempla un mecanismo de especial importancia en un momento de gran dinamismo de las exportaciones españolas, que no sólo es coyuntural, sino también estructural a medio plazo ::

Cómo prepararse para la salida de la crisis

Es muy importante desplazar el centro de atención de los costes a las oportunidades, perfilando las nuevas oportunidades que se presenten y preservando los logros obtenidos durante los años de vacas flacas.

Nunca es demasiado pronto para planificar la salida de la crisis. La empresa es más eficaz y más rentable cuando se anticipa a los acontecimientos. Aunque no todos quieran o puedan ver la luz al final del túnel, es muy importante prepararse para la eventualidad. Durante los años precedentes las empresas españolas han realizado un ajuste muy importante, en términos tanto de su estructura de costes como de sus mercados objetivo. Ahora toca ajustarse de nuevo, pero para aprovechar la recuperación económica.

Lo primero que hay que hacer es cambiar de mentalidad, sin que ello conduzca, por supuesto, a bajar la guardia. La manera de pensar que ha permitido sobrevivir los años de crisis es la que puede ahora dejar a la empresa en el andén mientras el tren de la recuperación comienza a acelerar su ritmo. Es muy importante desplazar el centro de atención de los costes a las oportunidades, perfilando las nuevas oportunidades que se presenten y preservando los logros obtenidos durante los años de vacas flacas.

Un error frecuente, sin embargo, consiste en abandonar la frugalidad que caracterizó a las decisiones de la empresa durante la crisis. Conviene seguir insistiendo en la manera más económica para conseguir los objetivos de la empresa, siempre y cuando ello no redunde en una calidad inferior del producto o servicio, o en la incapacidad de atraer a nuevo talento, por ejemplo. En general, la mayor parte de las empresas exitosas salen de la crisis invirtiendo en nuevos proyectos pero sin volver a las alegrías propias de las épocas de bonanza.

Es importante analizar la situación función por función. En el área de aprovisionamiento conviene prolongar las ventajas obtenidas de los suministradores por el mayor tiempo posible, aunque tarde o temprano haya que pagar más por los insumos. Es importante reestablecer relaciones de confianza con ellos con vistas a la fase expansiva de la economía, cuando los suministradores tendrán más opciones y podrán incluso elegir entre posibles clientes.

En el campo de la producción llega el momento de prepararse para el eventual aumento de la demanda, reparando la maquinaria que cayera en desuso durante la crisis y volviendo a realizar las tareas de mantenimiento que se habían pospuesto. También es importante planificar las necesidades de contratación de personal especializado una vez que comience a crecer la producción.

Mauro F. Guillén es director del Lauder Institute y catedrático de Dirección Internacional de la Empresa en la Wharton School, así como miembro del Consejo Académico de Afi Escuela de Finanzas Aplicadas.
E-mail: guillen@wharton.upenn.edu

SERVICIO NÓMINAS EMPRESAS

SIMPLIFIQUE LA GESTIÓN DEL PAGO DE SUS NÓMINAS

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

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

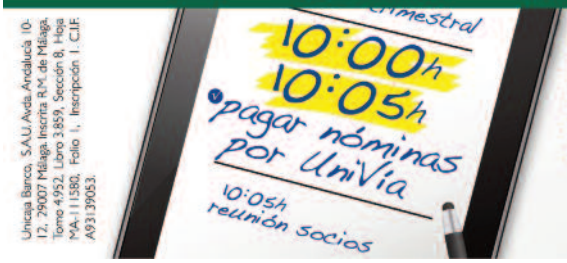
Unicaja

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

El terreno que más me preocupa es el del marketing y la innovación. Se trata de dos partidas –sobre todo la segunda– que suelen ser objeto de grandes recortes durante la fase depresiva de la economía. La posición competitiva de la empresa a medio y largo plazo depende completamente de ellas. Por tanto, los ahorros en coste durante la crisis y los mayores ingresos durante la fase incipiente de la recuperación deberían asignarse a la reconstrucción de la estrategia de marketing y de innovación de la empresa.

No cabe duda de que todas las economías salen del bache en un momento u otro. Debido a las políticas de austeridad, la salida de esta crisis será más lenta de lo normal en el pasado. Pero eso no implica que la empresa no deba planificar para la eventual recuperación. De hecho, esa planificación contribuirá al repunte de la actividad económica siempre y cuando la realicen un número suficiente de empresas ::

SERVICIO NÓMINAS EMPRESAS



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

SIMPLIFIQUE LA GESTIÓN DEL PAGO DE SUS NÓMINAS

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

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

Unicaja

Los bancos centrales lanzan un mensaje moderado

Los bancos centrales de las principales economías desarrolladas convienen que los indicios de recuperación cíclica son evidentes, pero inciden en que todavía no son lo suficientemente contundentes como para empezar a restringir el entorno acomodaticio de la política monetaria. La calidad de la recuperación será la que defina el sesgo de ésta en adelante.

Cristina Colomo

El BCE lo ha puesto de manifiesto en su último Comité de Política Monetaria, con una reacción prudente a la mejora reciente de las condiciones económico-financieras del área euro. Y es que pese a que el BCE ha buscado con su discurso contener los "efectos de arrastre" que la mejora del ciclo puede acabar generando sobre las condiciones de financiación a corto plazo, los tipos de interés del euro han reaccionado al alza. En adelante, la evolución del exceso de liquidez en el Eurosistema será otro determinante del nivel y la volatilidad de los tipos a más corto plazo.

El propio Draghi calificó de "no deseado" un repunte prematuro de los mismos y reconoció las dificultades de condicionar su evolución únicamente al *forward guidance* del BCE, para el que no se prevén cambios de calado. El establecimiento de un horizonte temporal para el mantenimiento de los tipos de interés en niveles reducidos o la fijación de un objetivo de crecimiento, tasa de paro o inflación (como en el caso de la Reserva Federal o el Banco de Inglaterra), podría ser clave en este sentido.

Aunque el escenario más probable es el mantenimiento de los tipos de referencia, el BCE ha aludido a un posible recorte en caso de ser necesario. La fragilidad de la recuperación, la ausencia de presiones inflacionistas y las dificultades que todavía existen para garantizar una correcta transmisión de la política monetaria a la economía real son los principales motivos sobre los que el BCE ha incidido.

[iStock]/Thinkstock.

La Reserva Federal tampoco considera contundentes las señales recientes de recuperación económica y muestra preocupación por el impacto que sobre la actividad pueden tener el deterioro de las condiciones de financiación (repunte de los tipos hipotecarios y caída del volumen de refinanciaciones hipotecarias) y el ajuste fiscal (el déficit público de EEUU puede situarse en el 6,5% del PIB en 2013, dos puntos por debajo del cierre de 2012).

Como resultado, opta por el mantenimiento del ritmo actual de compras de activos financieros y con un retraso de las expectativas de retirada. La Reserva Federal se ha apoyado en una significativa revi-

sión a la baja de sus proyecciones económicas para restar premura a la contención de sus compras: el PIB de EEUU puede crecer, en media, tres décimas menos en 2013 que en el escenario contemplado en junio (2%), y en 2014, avanzar un 3% frente al 3,5% barajado en el rango alto de previsiones de junio. La recuperación de las expectativas de precios no es suficiente para contemplar una inflación próxima al 2% en el próximo ejercicio.

En relación al ciclo económico, en el área euro hemos asistido a un fuerte avance de la actividad en 2T13. La sorpresa positiva en las tasas de crecimiento de países como Francia (+0,5% trimestral) y, sobre todo, Alemania (+0,7% trimestral), ha llevado al PIB del área euro a registrar su primer avance trimestral (+0,3%) desde el 3T11.

El balance de los registros de PIB se puede catalogar, por lo tanto, como positivo, y viene a constatar la recuperación de los datos de actividad industrial y de sentimiento observada en las principales economías del área euro a lo largo del trimestre. El mejor comportamiento de las economías periféricas, que amortiguan su contracción, ha servido para drenar menos crecimiento al PIB del área euro durante el trimestre.

La recuperación económica se ha apoyado tanto en la demanda externa como en un avance del consumo privado de las economías núcleo, una buena noticia en lo que se refiere al reequilibrio de fuerzas motrices del crecimiento económico del área euro,

ÍNDICES AFI FONDOS DE INVERSIÓN (%)

	Rentabilidades a	
	septiembre	2013
RV Materias Primas	8,2	-23,4
RV España	8,0	8,5
RV Euro	6,1	9,4
RV Europa	5,0	10,6
RV Sectores Crecimiento	4,5	14,8
RV EEUU	4,1	18,7
RV Mixta Euro	3,4	5,3
RV Internacional	3,2	10,0
RV Sectores Defensivos	3,0	5,4
Fondos de Inversión Libre	2,7	3,8
Garantizado parcial	2,6	2,7
RV Emergentes MENA	2,2	0,2
Gestión Global	1,9	3,1
RV Mixta Internacional	1,9	5,1
Materias primas	1,7	-11,6
RF Convertibles	1,6	5,3
RF High Yields	1,5	2,7
RF Mixta Euro	1,5	2,7
RV Emergentes Europa del Este	1,2	-6,8
Garantizado rendimiento variable	1,1	2,8
RF Mixta Internacional	1,1	2,0
RF Largo Euro	0,8	1,1
Garantizado rendimiento fijo	0,6	3,2
RF Emergentes Corporate	0,5	-4,6
RF Corto Euro	0,4	1,5
Retorno Absoluto Conservador	0,3	0,4
Gestión Alternativa	0,1	0,3
RV Emergentes Asia y Oceanía	0,1	-3,3
Monetarios Euro	0,1	0,4
RV Japón	0,1	18,8
RV Emergentes Global	0,1	-8,3
RF Internacional	-0,1	-2,5
RF Emergentes	-0,7	-6,2
Monetarios Internacional	-0,9	-4,7
RF Largo Plazo USD	-1,3	-3,0
Monetarios USD	-1,4	-0,5
RV Emergentes Latinoamérica	-1,8	-16,0

Fuente: *Afi*.

RATIOS DE VALORACIÓN DE CARTERA RECOMENDADA DE ACCIONES IBEX-35 AFI

		Ratios valoración				Ccto BPA (%)				*Market cap* (mill. €)
	Peso actual (%)	PER	P/B	RPD (%)	ROE (%)	2011	2012	2013	2014	
OHL	11	10,0	1,2	2,6	12,4	14,3	16,3	13,0	10,1	2.853
Técnicas Reunidas	11	14,1	4,1	4,1	27,5	29,6	1,2	1,9	11,3	1.956
DIA	11	20,0	18,5	2,5	69,5	31,4	21,7	22,2	12,5	4.232
Santander	10	16,0	0,9	9,9	7,4	-29,0	-65,6	98,5	20,8	67.118
Telefónica	10	10,7	2,3	6,6	19,9	-12,0	-24,8	-7,2	3,4	51.586
ACS	10	10,3	2,5	4,8	21,9	-0,7	-23,4	-0,2	3,0	7.480
Viscofan	10	18,4	3,7	2,9	19,4	20,6	6,8	2,9	11,3	1.976
Inditex	10	28,5	7,7	2,3	26,7	11,5	22,3	9,5	12,5	71.371
Amadeus	9	19,2	6,5	2,4	30,8	14,2	18,3	7,0	8,7	11.642
Ebro Foods	8	16,5	1,5	3,4	8,9	-12,2	5,2	-3,3	8,2	2.583
Cartera recomendada		**16,3**	**5,0**	**4,2**	**25,0**	**7,6**	**-2,1**	**14,8**	**10,3**	
IBEX 35		**15,5**	**1,4**	**3,3**	**9,3**	**-20,5**	**-5,9**	**18,8**	**16,5**	

Fuente: *Afi a partir de Bloomberg*.

con una recuperación del consumo de los hogares y el mantenimiento de la dinámica positiva de las exportaciones.

A pesar de la sorpresa positiva de estos registros, no esperamos que este comportamiento tenga continuidad en la segunda mitad del año, al menos no con la intensidad observada este trimestre.

Y es que el proceso de corrección de los desequilibrios macroeconómicos, la aplicación de políticas fiscales restrictivas en varios países del área euro, las dificultades en la transmisión del crédito a la economía real y el saneamiento bancario deberían limitar el avance del PIB de algunos países en lo que queda de año. Esperamos, por lo tanto, un crecimiento positivo del PIB del área euro en la segunda mitad del año, pero más amortiguado que lo que podrían sugerir estos últimos datos.

Reacción de mercado

La relajación de los riesgos que se vislumbraban al inicio del mes de septiembre ha permitido una consistente recuperación en los mercados financieros globales. Y es que la decisión de mantener los estímulos monetarios por parte de la Reserva Federal ha sido bien capitalizada por los principales activos. No obstante, la tensión generada en los últimos días por la incertidumbre sobre la ampliación del techo de deuda en EEUU ha moderado el ánimo inversor.

Las ganancias mensuales han conducido a la renta variable a situarse en máximos anuales, la renta variable emergente se ha incrementado un 7,5%, mientras que el Ibex 35 ha sido el que mejor comportamiento ha tenido elevándose un 10,8% en el mes. Mientras que Europa y Asia han obtenido avances del orden del 6,0% - 8,0%, Estados Unidos se ha quedado ligeramente atrás (+3,0%).

La decisión de la Fed de mantener el ritmo de compras ha provocado una fuerte tensión apreciadora del euro, llevando la cotización del tipo de cambio a 1,355 USD/EUR recientemente. No obstante, la mejora de ciclo en el área euro y el soporte de la Reserva Federal ante los problemas fiscales que puedan darse en la economía americana favorecerían una apreciación del dólar desde los niveles actuales.

En este contexto, el movimiento en renta fija ha sido uniforme: (i) relajación de las curvas núcleo hasta el 1,8% para el Bund alemán (10 años) y hasta el 2,7% para el T-Note americano a 10 años y (ii) mantenimiento del diferencial en las economías periféricas, lo que ha supuesto una caída de la TIR a 10 años en España hasta el 4,25%.

ASSET ALLOCATION RECOMENDADO (%)

Categoría	30-sep-13	31-ago-13	BMK	AFI vs BMK
RV EUR	21	19	17	4
RV EEUU	3	4	6	-3
RV Emer. Asia	2	1	1	1
RV Emerg. Latam	1	1	1	0
RV Europa Este	0	0	1	-1
RV Japón	6	5	4	2
Renta variable	**33**	**30**	**30**	**3**
Ret. Abs. Conservador	0	0	7	-7
Gestión Alternativa	10	10	0	10
Gestión alternativa	**10**	**10**	**7**	**3**
RF Convertibles	10	10	0	10
RF High Yield	4	6	2	2
RF Emergente	8	5	0	8
RF IG CP	4	4	8	-4
RF IG LP	1	3	0	1
RF Largo EUR	5	5	15	-10
RF Corto EUR	5	5	33	-28
RF USD	0	0	0	0
Renta fija	**37**	**38**	**58**	**-21**
Monetarios USD	17	17	0	17
Monetarios GBP	0	0	0	0
Liquidez	3	5	5	-2
Mdo. Monetario	**20**	**22**	**5**	**15**

Fuente: *Afi*.

Asset Allocation recomendado

En nuestro posicionamiento mensual nos mostramos ligeramente más conservadores. Los cambios propuestos para la cartera del mes pasan por el aumento de las posiciones en deuda soberana euro a corto plazo (+2pp) y de monetario dólar (+2pp), todo ello con cargo a liquidez, cuyo peso se reduce en 4pp hasta el 5%, hasta igualarse al índice de referencia. Con estos cambios tratamos de posicionarnos ante un posible incremento de la percepción de riesgo y de una apreciación del dólar ::

La clave está en los beneficios

Son los beneficios empresariales los que deben experimentar una revisión al alza acorde con la mejora de la perspectiva económica.

Las semanas centrales del año se han saldado con la publicación de una batería de indicadores económicos mejor de lo esperado, al menos, en el área euro. Sin embargo, los mercados financieros, salvo unas pocas excepciones (los activos más vinculados con las materias primas) han experimentado cesiones. Los efectos, aunque ya de menor impacto (y recientemente compensados), del cambio de discurso de la Fed pero, sobre todo, la incertidumbre sobre un conflicto bélico en Siria es lo que ha lastrado, sobre todo en la segunda mitad de agosto, las cotizaciones de los activos más sensibles. Pero más allá de las fluctuaciones vinculadas a acontecimientos a corto plazo, creo que estamos en un momento relevante para el mercado de acciones, especialmente el europeo. Y es que la mejoría de los indicadores económicos, aunque vinculada a un mayor gasto público (sin duda favorecida por la relajación de las exigencias de reducción del déficit público desde Bruselas) junto con el aumento de los índices de sentimiento empresarial (en zona compatible, históricamente, con la expansión del PIB) está permitiendo, por primera vez en mucho tiempo, revisar al alza la previsión de crecimiento del PIB de la UME para los siguientes doce meses. De forma coherente, es razonable pensar que debe comenzar ahora una revisión al alza de las previsiones de beneficio por acción (BPA) de las compañías cotizadas. Y este debe ser el motor que empuja al alza los índices bursátiles. Las cotizaciones han tenido que hacer frente desde mayo a una elevación de los tipos de interés (el Bund a 10 años y el T-Note a ese mismo plazo han repuntando entre 75 y 150 pb) con el consiguiente impacto negativo en el valor actual de los beneficios futuros, esto es, en el precio de las acciones. Pero los precios han seguido subiendo (aunque lo hayan hecho a menor ritmo) provocando un encarecimiento de la renta variable, medido tanto a través del PER *trailing* como del CAPE (esto es, teniendo en cuenta el beneficio de los últimos 12 meses y 10 años, respectivamente). En definitiva, el repunte de la TIR a 10 años junto con las revalorizaciones bursátiles han provocado tanto un subida del PER como una caída de la prima por riesgo (*Equity Risk Premium o ERP*). Para apostar por nuevas alzas en los precios no podemos apostar por una expansión de múlti-

David Cano es socio de Afi y director general de Afi, Inversiones Financieras Globales, EAFI.
E-mail: dcano@afi.es
Twitter: @david_cano_m

TESORERÍA EMPRESAS

SI SU EMPRESA FUNCIONA COMO UN RELOJ, OBTENGA MÁS RENDIMIENTO

RENTABILIDAD PARA SUS PUNTAS DE TESORERÍA CON DISPONIBILIDAD INMEDIATA

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

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

Unicaja

plos. Los ratios de valoración como el PER están en línea con las medias históricas, y no parece momento oportuno para pagar "caro" por la renta variable por más que el mercado de bonos (al menos los de bajo riesgo de crédito) ofrezcan poca rentabilidad. De forma similar, el ERP, aun aceptando que se sitúa por encima de la media histórica (6,0% vs 4,5%) tampoco parece razonable pensar que vaya a caer, al menos en los próximos 6 a 12 meses. Son los beneficios empresariales los que deben experimentar una revisión al alza acorde con la mejora de la perspectiva económica y, de esta forma, apoyar ganancias bursátiles de similar cuantía. Como siempre, existen riesgos para este escenario moderadamente positivo: por un lado, que la recuperación económica se desinfle (sin duda, el más importante aunque reduciéndose su probabilidad). Por el otro, que se reactive la tendencia al alza de los tipos de interés. Este escenario parece menos probable, más aún tras la renuncia de la Fed a reducir el importe de bonos que compra mensualmente ::

TESORERÍA EMPRESAS

SI SU EMPRESA FUNCIONA COMO UN RELOJ, OBTENGA MÁS RENDIMIENTO

RENTABILIDAD PARA SUS PUNTAS DE TESORERÍA CON DISPONIBILIDAD INMEDIATA

DEPÓSITO ÁGIL

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

UNIFOND DINERO, FI

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

Unicaja

Entrevista a: Avelino Brito, director general de AENOR

«Las pymes son las que más beneficios pueden obtener de la aplicación de las normas técnicas»

Avelino Brito es ingeniero industrial por la Universidad Pontificia Comillas (ICAI) y Máster en Administración y Dirección de Empresas por ICADE. Desde octubre del año 2011 es el director general de la Asociación Española de Normalización y Certificación (AENOR).

Brito inició su carrera profesional en AENOR en 1987, donde se responsabilizó de la actividad de Normalización en el sector eléctrico y electrónico. Tras su paso por las actividades de consultoría estratégica y el sector de los servicios logísticos, se reincorpora a AENOR en 2001, siendo sucesivamente director de organización y operaciones, subdirector general y director general adjunto.

D. Avelino Brito,
director general de AENOR

Área Internacional

AENOR, a través del desarrollo de normas técnicas y certificaciones, contribuye a mejorar la calidad y competitividad de las empresas, sus productos y servicios; de esta forma ayuda a las organizaciones a generar uno de los valores más apreciados en la economía actual: la confianza.

Como entidad legalmente responsable de la normalización en España, pone a disposición del tejido económico un catálogo de más de 30.000 normas con soluciones eficaces. AENOR es también la entidad líder en certificación, ya que sus reconocimientos son los más valorados. Los casi 45.000 certificados vigentes apoyan a las organizaciones en campos como la Gestión de la Calidad, Gestión Ambiental, I+D+i, Seguridad y Salud en el Trabajo o Eficiencia Energética. Asimismo, la Entidad ha realizado 500 verificaciones y validaciones ambientales y más de 5.000 inspecciones en 2012.

AENOR fue creada en 1986 como entidad privada y sin fines lucrativos. Tiene 20 representaciones en España y presencia permanente en 12 países.

La Asociación Española de Normalización y Certificación (AENOR) nació en 1986, coincidiendo con la entrada de España en la CEE. ¿En qué consiste la actividad que desarrollan actualmente?

El objeto principal de lo que hacemos no ha cambiado en estos 27 años: apoyar a las empresas para que sean más competitivas y más globales, a través de normas técnicas y de herramientas de evaluación de la conformidad, principalmente certificación.

La economía mundial y específicamente la española han experimentado una gran transformación en este período y AENOR ha ido evolucionado su oferta de servicios. En cuanto a las normas técnicas, ámbito en el que AENOR es la entidad legalmente responsable de su desarrollo en España, cuando nació la Asociación había un puñado en unos pocos sectores y hoy hay más de 30.000 apoyando a prácticamente todos los sectores de actividad y, más allá de las actividades industriales, también trabaja en campos como la sostenibilidad, la responsabilidad social o la seguridad.

En certificación, de la inexistencia de un mercado propiamente dicho hemos pasado a que AENOR tenga vigentes cerca de 45.000 certificados que ayudan a las organizaciones a ser más fuertes y mejores. El concepto "evaluación de la conformidad" abarca también validaciones y verificaciones –aquí quisiera destacar el intenso trabajo que hacemos en todo el mundo en el campo de los gases de efecto invernadero (GEI)– así como análisis y ensayos, donde hasta ahora estamos centrados en los campos industrial y de la alimentación.

Como fruto de todo ello, en AENOR reside un conocimiento muy valioso que ponemos a disposición de todos a través de actividades formativas y editoriales.

En sus 27 años de andadura, AENOR ha ido ampliando su presencia internacional, ¿cómo ha sido este proceso de internacionalización? ¿En qué mercados están presentes?

Las empresas son cada vez más globales y los que les prestamos servicios también debemos serlo. Por una parte, nuestros clientes se sienten cómodos con el hecho de que pueda acompañarles en su expansión su socio de confianza, que les conoce bien y sabe cómo aportarles el máximo valor con cada proceso de certificación. Por otra parte, AENOR cuenta con una oferta diferenciada que tiene mucho que aportar en diversos mercados. Venimos siguiendo una política de globalización con pasos medidos pero firmes; no sólo en cuanto a mercados, sino también respecto a nuevos productos que apoyen al exportador.

La presencia internacional de AENOR se canaliza, principalmente, a través de AENOR Internacional y sus sociedades, que tienen vigentes más de 3.500 certificados en todo el mundo. La Entidad tiene sedes permanentes en México, El Salvador, República Dominicana, Perú, Ecuador, Brasil, Chile, Portugal, Italia, Polonia, Bulgaria y Marruecos.

Para apoyar la expansión internacional de las empresas españolas, AENOR ha desarrollado nuevos servicios, como la Inspección Previa al Embarque (IPE), que facilita la exportación de productos. Se han realizado ya más de 1.000 IPE en diversos países.

También es relevante la actividad internacional de AENOR como Entidad Operacional Designada (DOE, por sus siglas en inglés) por la Organización de Naciones Unidas, dentro del Protocolo de Kioto. De hecho, está entre las nueve DOE con mayor volumen de proyectos y entre las 10 entidades acreditadas en todos los alcances sectoriales; además, es la segunda DOE con mayor número de programas registrados, con cerca de 400.

Asimismo, AENOR apoya a otros países compartiendo su experiencia en la creación de una infraestructura tanto en el campo de la normalización como de la certificación. Hasta

ahora, hemos desarrollado cerca de 900 actuaciones en los cinco continentes.

Las normas técnicas establecen las características que han de verificar los productos y servicios para cumplir con los requisitos de seguridad y las expectativas de los consumidores. ¿Qué influencia tienen estas normas en la operativa comercial internacional? ¿Qué aportan a las empresas?

Las normas contienen el consenso del mercado respecto a la mejor forma de abordar cuestiones clave para las organizaciones y reflejan el conocimiento de primeros expertos en la materia que se trate. Por tanto, reducen notablemente la incertidumbre empresarial a la hora de afrontar un nuevo mercado o proceso; y ello, al alcance de todos.

Así, a nadie puede extrañar que las normas técnicas sean el lenguaje que hablan los mercados internacionales. De hecho, el 80% de los productos que se comercializan en el mundo están sujetos a ellas, facilitando el acercamiento y la exportación de bienes y servicios a nuevos mercados.

Déjeme ponerle un ejemplo concreto: gracias a una norma internacional que establece los requisitos que deben cumplir los contenedores, hoy el 90% de las mercancías viajan dentro de ellos, habiéndose reducido los costes del transporte un 35% y el tiempo un 84%. Varios son los estudios que han cuantificado el valor económico de las normas; en el caso de España, el 1% del PIB, un porcentaje muy similar al de Alemania.

El acervo español en materia de normas técnicas ha superado las 30.000 normas. ¿Participan las pymes en la normalización?

Actualmente, España tiene uno de los catálogos de normas más completos del mundo; este fondo ha evolucionado desde un carácter únicamente industrial a una destacada presencia en numerosos sectores, con una importante progresión en las normas de servicios y de acento social. Un ejemplo muy ilustrativo es la norma número 30.000 del catálogo de AENOR, la UNE-EN 12182 "Productos de apoyo para personas con discapacidad. Requisitos generales y métodos de ensayo".

Cada vez más empresas, de todos los tamaños y sectores, se acercan a la normalización. Los sectores ven en las normas técnicas una forma de distinguir a aquellas empresas comprometidas con las mejores prácticas de las que no lo están. Las pymes son precisamente las que más beneficios pueden obtener de la aplicación de las normas, por el conocimiento al que pueden acceder tanto participando en los Comités como aplicándolas.

Actualmente, casi la mitad de los miembros de los Comités Técnicos procedentes de las empresas vienen de pymes. Un volumen que en todo caso estamos trabajando para hacer crecer, con el apoyo de las organizaciones sectoriales. A escala europea la situación es similar y, de hecho, la Comisión Europea en su estrategia de normalización ha fijado como un objetivo clave la mayor implicación de las pymes.

En el marco de la reciente publicación del estándar sobre gestión de la innovación, ¿se puede afirmar que existe algún conflicto entre normalización y patentes?

Efectivamente, acaba de publicarse la especificación técnica europea CEN/TS 16555-1, que indica la forma adecuada de desarrollar un Sistema de Gestión de la Innovación. Dicho documento se ha basado, entre otros, en la norma española de Gestión de la I+D+i UNE 166002. Además, en su elaboración ha habido una destacada participación de expertos españoles.

La Normalización contribuye al desarrollo de la innovación y permite que ésta se traslade al mercado de forma sencilla, rápida y eficaz. Cada vez en más sectores la existencia de una norma o estándar es prácticamente un requisito de facto impuesto por el propio mercado para el éxito de una tecnología, y es perfectamente compatible con

la propiedad industrial correspondiente. Así, el poseedor de una propiedad industrial que participe en normalización puede favorecer que el estándar resultante no sólo no excluya su tecnología, sino que se adapte lo máximo posible a ella, acreditándose como cumplidor de la norma.

Los certificados, por su parte, dan soporte al cumplimiento normativo, pudiendo además reforzar la capacidad competitiva de las empresas. ¿En qué situación se encuentra el mercado de la certificación?

Actualmente, el mercado de la certificación en España es muy competitivo, cada vez está más diversificado y ofrece numerosas opciones. Y como en todos los sectores, no todas las opciones ofrecen el mismo valor ni el mismo retorno de la inversión.

España se encuentra entre los primeros puestos mundiales en certificación. Así, es el cuarto país del mundo y segundo de Europa por número de certificados de Gestión de la Calidad según la norma ISO 9001 y en Gestión Ambiental ISO 14001.

El mercado de la certificación no ha escapado de la crisis general, habiéndose visto afectado por el número de empresas que han cesado su actividad, lo cual es lamentable por los puestos de trabajo que se han perdido. En todo caso, las organizaciones con un compromiso serio con la mejora continua están manteniendo los certificados, sabedoras de que son un elemento básico de su capacidad competitiva.

¿Cómo puede ayudar la evaluación de la conformidad a la internacionalización de una empresa?

La atonía del mercado interior ha lanzado a muchas empresas al exterior. Las empresas son cada vez más internacionales y necesitan, a su lado, certificadoras que sepan acompañarlas eficazmente en su proyección; que sean capaces de proveerlas de los servicios necesarios allí donde los necesiten y con un nivel de calidad uniforme.

La certificación es ese "plus" de confianza, con fuerza para abrir nuevos mercados, para convencer del compromiso con la mejora continua o con la calidad de un producto. En una economía donde se multiplican los actores, procedentes de todo el mundo, la certificación respalda la oferta de una

empresa. De hecho, es un requisito cada vez más extendido no sólo entre compradores públicos, sino también para poder convertirse en proveedor de una gran corporación. Para los que tengan dudas, un dato: en el mundo hay más de un millón de empresas que se han certificado conforme a la norma de Gestión de la Calidad ISO 9001.

¿Qué papel está llamada a desempeñar la calidad dentro de la Marca España?

Otros países han hecho de su ingeniería, diseño y moda, o cultura su marca de país. España, tiene una marca, y sus elementos predominantes posiblemente ayuden a que seamos una potencia turística; aunque no apoyan la venta de productos y servicios en otros países.

Tenemos los fundamentos para que un hecho distintivo de la Marca España sea la calidad, elemento que no haría perder puestos en el sector turístico; más bien al contrario. Son muchas las empresas españolas que son referencia mundial en sus sectores, y muchas más las que producen bienes y servicios competitivos mundialmente. Hacemos las cosas bien, seamos más eficaces contándolo.

¿Cómo considera que es, en general, la percepción de los productos y servicios españoles, y de nuestras empresas, en el exterior?

Las empresas españolas, sus productos y servicios, son altamente valorados allí donde se han situado. Cuanto más se viaja, más se da uno cuenta de esta realidad. Obviamente, esa posición varía según los mercados, y hay algunos a los que hay que llegar de forma más efectiva, como por ejemplo al asiático. Estemos también atentos a los mercados emergentes y, en este sentido, creo que África está llamada a desempeñar un gran papel.

El sello ISO 9001, certificador precisamente de la gestión de la calidad, es el más conocido, pero, ¿hacia qué ámbitos está evolucionando la certificación?

La certificación evoluciona conforme lo hacen las grandes preocupaciones de la sociedad y de las empresas. Hoy calidad tiene que ver no sólo con gestionar adecuadamente los procesos o hacer bien un producto o servicio, sino con conceptos como la Sostenibilidad, Innovación, Seguridad o Responsabilidad Social ::

La comunicación es otra herramienta para la motivación

Todo intento de comunicar (si no se hace bien) puede dañar más que construir un ambiente propicio a la iniciativa, al compromiso y a una aportación de talento. El vehículo esencial de las buenas prácticas directivas y organizacionales es una buena comunicación.

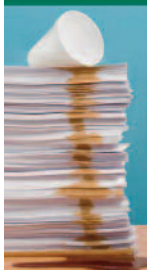
Yolanda Antón

Una empresa no puede funcionar sin la iniciativa, las ideas, el trabajo y el talento de las personas que la integran. Esto resulta evidente y es axiomático desde hace ya décadas en el mundo de la gestión empresarial, tanto a nivel de elaboración académica, como de la propia práctica directiva. ¿Cómo podemos potenciar estas dinámicas? ¿Cómo podemos lograr que los integrantes de una empresa generen efectivamente esas ideas, se comprometan decididamente con el logro del éxito y aporten sistemáticamente el talento necesario para innovar y ejecutar de manera competitiva y así contribuir a asegurar el desarrollo del negocio e incluso –en los tiempos convulsos que vivimos– su supervivencia?

Son éstas preguntas reiterativas, obvias y manidas. A lo largo de muchos y diferentes números de esta revista hemos abordado diferentes formas de dar respuesta a las mismas. Y una constante en todo planteamiento de respuesta ha sido lograr la motivación de los diferentes niveles de la empresa, lo que puede alimentarse de muchas maneras: a través de la retribución, fundamentalmente asociada al desempeño; la evaluación como base de lo anterior y también con adecuados planes de carrera y la formación orientada al desarrollo de competencias. Y en muchas ocasiones, también se ha mencionado, cómo no, el vehículo esencial de estas buenas prácticas directivas y organizacionales es una buena comunicación. Comunicación definida como la información gradual y seleccionada que permite a una empresa y a los miembros que la integran contar con un conocimiento adecuado y suficiente de todos aquellos temas y asuntos que puedan afectarles. Una comunicación que hace que las personas se sientan importantes, que se les considera y valora, que son tenidos en cuenta en la toma de decisiones o en las eventuales consecuencias de las mismas.

[Lifesize]/Thinkstock.

SEGUROS PARA EMPRESAS



CUBRA CASI TODOS SUS IMPREVISTOS

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

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

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

Unicaja

La comunicación es cultural, tanto para emisores como para receptores de los mensajes motivadores. Y si no lo tenemos en cuenta, todo intento de comunicar puede dañar más que construir un ambiente propicio a la iniciativa, al compromiso y a una aportación de talento al que hacíamos referencia al comienzo de este artículo.

La ausencia de comunicación o su mala programación o utilización puede convertir a la organización en una serie de compartimentos estancos, donde la gente se agrupa según el nivel de información que logra de determinadas fuentes. Esto obviamente desmotiva, como también desmotiva la diferencia entre el discurso y el comportamiento, que genera un entorno confuso en el que el desarrollo profesional resulta frustrante.

La falta de coherencia entre el discurso y el comportamiento genera una esquizofrenia organizacional que termina manifestándose de diversas maneras:

• Al tiempo que se dice lo mucho que se confía en el personal se aumentan los controles sobre él.

• Se piden iniciativas pero los errores se castigan sin paliativos.

• Parece buscarse un consenso para finalmente imponer la decisión de la dirección.

• Se piden esfuerzos colectivos que no son premiados con recompensas ni reconocimientos.

Es fundamental conseguir que los mensajes que se quieren trasmitir calen y que su sentido fluya dentro de la organización. Y es que muchas veces si las palabras son sólo palabras, no resultan creíbles, efectivas. Frank Luntz, conocido consultor político estadounidense responsable del "contrato con América" que permitió al partido republicano obtener la mayoría en el Congreso y el Senado por primera vez en su historia, muestra en su libro "La palabra es poder" las claves que hacen efectivas las palabras, entre las que destacamos las siguientes:

1. Proporcionar un contexto y explicar la relevancia. Sin contexto no se puede establecer el valor del mensaje, su impacto.

2. Simplicidad: usar palabras fáciles. Evitar las palabras que la gente tiene que consultar en el diccionario.

3. Brevedad: utilizar frases cortas para que el oyente pueda ordenar las ideas de forma inmediata.

4. Credibilidad: lo que se cuenta será mucho más efectivo si quien lo cuenta es el propio mensaje.

5. Novedad: ofrecer siempre algo nuevo que capte la atención de la audiencia. Aunque el mensaje sea siempre el mismo, procurar aportar algo nuevo cada vez que se cuente.

6. Hacer preguntas: las preguntas retóricas requieren respuestas, y esas respuestas exigen la interacción y participación de la audiencia. Se trata de transformar al oyente de observador pasivo en participante activo.

7. Por encima de todo, escuchar, no solo para atraer la atención sino para mantenerla. Escuchar más que preguntar, y preguntar más que hablar ::

Crecimiento y empleo (2 de 3)

La duración de un empleo depende de la competitividad de la empresa que lo encuadra y de la adecuación del trabajador que lo ejerce a los requerimientos cambiantes del mismo.

La principal conclusión del análisis realizado en la tribuna precedente sobre la relación entre crecimiento del PIB y creación de empleo era que, en efecto, puede crearse empleo incluso si el PIB creciese a tasas inferiores al 1%. Esta posibilidad, observada en numerosos países y en distintos periodos de tiempo, conlleva, a su vez, una relevante implicación acerca de la naturaleza de dichos empleos y el consiguiente avance de la productividad e, interpretada dicha conclusión en términos de desempleo, obligaba a admitir que la creación de empleo no tiene como contrapartida necesaria una disminución del desempleo.

Me centraré en esta tribuna en el análisis de la naturaleza del empleo que se puede crear cuando el PIB crece a ritmos muy modestos, dejando para la siguiente el análisis de la evolución del desempleo en estas condiciones de crecimiento de la actividad y el empleo.

Es bien sabido que, al ser el PIB el producto del número de trabajadores ocupados por la productividad media (siendo, naturalmente, la productividad media el cociente entre el PIB y el número de ocupados), el crecimiento porcentual del PIB en un periodo cualquiera se descompone aproximadamente en la suma del crecimiento porcentual de la productividad media y el crecimiento porcentual del empleo en ese periodo.

Por trivial que resulte esta sencilla operación algebraica, debe admitirse que reparamos muy poco en sus implicaciones. Si el PIB crece un 1% y el empleo lo hace al 0,5% en un año dado, la productividad habrá crecido ese año el 0,5% restante. Este crecimiento de la productividad es manifiestamente insuficiente y, sin embargo, es lo máximo a lo que la economía española ha podido aspirar en los años del boom que precedió a esta catástrofe que venimos llamando crisis.

La evolución de la productividad es la clave del progreso material de la sociedad. Solo si la productividad es elevada pueden percibirse elevados salarios. Solo si la productividad crece pueden crecer los salarios. En España, la productividad es baja y, para más inri, crece poco, si es que lo hace. Es verdad que la productividad ha crecido desmesuradamente (al 3% por año) durante la crisis, pero ello ha sido porque

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

se ha destruido mucho empleo cuya productividad era excepcionalmente baja y, como consecuencia de un efecto de composición, se ha manifestado la mayor productividad de los trabajadores, empresas y sectores supervivientes.

Todo empleo que se pueda crear en los próximos años, si la economía crece alrededor del 1%, habrá de ser muy bienvenido, pero no será, por lo general, un empleo muy productivo. Es bien posible, sin embargo, que buena parte de este empleo se instrumente mediante contratos temporales renovables y contratos a tiempo parcial. En este caso, las ganancias de productividad por hora (no por trabajador) podrían ser más significativas. Con todo, no serán lo que llamaríamos empleos "de calidad".

Convencionalmente se entiende por empleos de calidad aquellos empleos que son indefinidos, con buenas indemnizaciones por despido y salarios elevados. Esta especie de empleos está en franca retirada del panorama laboral, tanto español como occidental, en general. Un empleo de calidad es aquel empleo que es productivo y conlleva salarios acordes con esa elevada productividad. La duración de un empleo depende de la competitividad de la empresa que lo encuadra y de la adecuación del trabajador que lo ejerce a los requerimientos cambiantes del mismo. Esta es la calidad del empleo hoy, una calidad dinámica, no estática, adquirida o formalmente impuesta contra la realidad de una empresa por la normativa laboral.

Todo hace pensar que los empleos que se vayan a crear en España en el futuro inmediato no serán de esta estirpe. Por ello, convendría cuanto antes diseñar políticas de acompañamiento mediante acciones formativas y apoyo económico de contrapartida para evitar que los trabajadores que los desempeñen caigan en la pobreza y puedan aspirar a empleos de más calidad a lo largo del tiempo, en vez de enquistarse en el desempleo ::

TARJETA MASTERCARD e-BUSINESS

PARA EMPRESAS Y PROFESIONALES, ALTA EFICACIA Y TOTAL FLEXIBILIDAD

CON LA TARJETA e-BUSINESS DE UNICAJA CONTINÚAN LAS VENTAJAS

UNA EFICAZ HERRAMIENTA DE GESTIÓN ONLINE

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

Unicaja

Una nueva normativa bancaria para incentivar la financiación a las pymes

La normativa bancaria de solvencia recoge una definición de pyme más restrictiva que la empleada a nivel europeo y en otros ámbitos financieros. En el contexto actual de restricciones crediticias, está en proceso de aprobación una Circular que conlleva una modificación de la definición actualmente vigente, de forma que un mayor número de empresas pueda entrar en la calificación de exposición minorista, lo que reduciría el consumo de recursos propios de las entidades y debería incentivar la financiación empresarial.

Pablo Mañueco

El 24 de julio de 2013 el Banco de España publicó un proyecto de Circular, en la que propone modificar la definición de pequeña y mediana empresa (en adelante, pyme) que contiene la normativa bancaria de solvencia.

La propuesta de Circular se denomina formalmente "Proyecto de circular a entidades de crédito, que modifica la definición de pyme contenida en la Circular 3/2008, sobre determinación y control de los recursos propios mínimos". El período de consulta finalizó el 10 de agosto de 2013, por lo que se prevé su aprobación en el último cuatrimestre del año.

[iStock]/Thinkstock.

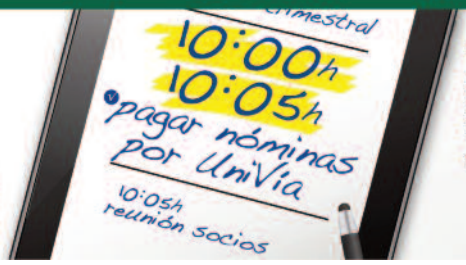
Definición actual de pyme en la normativa bancaria

La Circular 3/2008 recoge las exigencias de recursos propios a las entidades en los préstamos concedidos a pymes. En esta normativa, se recoge la definición de pyme estipulada en el Plan General de Contabilidad de Pequeñas y Medianas Empresas, que determina los siguientes límites para la consideración de una empresa como pyme:

- Que el total de las partidas del activo no supere los 2.850.000 euros.
- Que el importe neto de su cifra anual de negocios no supere los 5.700.000 euros.
- Que el número medio de trabajadores empleados durante el ejercicio no sea superior a 50.

Se considera pyme aquellas empresas que durante dos ejercicios consecutivos cumplan al menos dos de los tres criterios anteriores.

SERVICIO NÓMINAS EMPRESAS



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

SIMPLIFIQUE LA GESTIÓN DEL PAGO DE SUS NÓMINAS

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

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

Unicaja

Las empresas consideradas como pymes tienen el tratamiento de una exposición minorista, siempre que se cumplan dos criterios adicionales:

• Formar parte de un segmento del negocio que cuente con un número elevado de exposiciones con características similares que se ofrezcan públicamente y de manera masiva a la clientela, de modo que la diversificación que se produce reduzca sustancialmente los riesgos asociados a ese tipo de exposiciones.

• Que el importe total de la deuda del cliente, o del grupo de clientes vinculados entre sí al pago de la deuda frente a la entidad de crédito, incluida cualquier exposición en situación de mora, no supere la cifra de un millón de euros.

Consecuencias de ser calificado como minorista

Las exposiciones asignadas a la categoría de minorista reciben una ponderación de riesgo del 75% esto es, por cada 100 euros de préstamo la entidad computa un activo por importe de 75 euros, sobre el que aplica el coeficiente de solvencia a efectos de estimar el capital exigido.

Si la empresa no es considerada como exposición minorista, se le aplica la ponderación del segmento "Empresas", que en general es de un 100%, salvo que la empresa tenga una calificación crediticia emitida por una agencia de rating, que entonces recibirá la ponderación de riesgo que corresponda de acuerdo con la siguiente tabla:

CALIFICACIONES CREDITICIAS AGENCIAS RATING

Nivel de calidad crediticia	Ponderación	Nivel de calidad crediticia	Ponderación
1	20%	4	100%
2	50%	5	150%
3	100%	6	150%

Fuente: *Banco de España*.

Dado que rara vez las pymes cuentan con calificaciones crediticias emitidas por agencias de rating, la asignación de una ponderación inferior al 100% depende de que la empresa sea catalogada como exposición minorista.

El tratamiento como exposición minorista favorece en general a las entidades en términos de exigencias de recursos propios, pues deben dotar menos capital por cada euro de préstamo que conceden a estas empresas.

Propuesta de modificación del tamaño de la pyme

La nueva Circular propuesta por el Banco de España plantea ampliar la definición de PYME, alineándola con el concepto imperante a nivel europeo, que es el contenido en la Recomendación 2003/361/CE de la Comisión, de 6 de mayo de 2003, sobre la definición de microempresas, pequeñas y medianas empresas. Esta modificación implica que un mayor número de exposiciones de las entidades de crédito podrá clasificarse en la categoría regulatoria de exposiciones frente a minoristas, categoría que se beneficia de un tratamiento favorable a efectos del cálculo de exposiciones ponderadas por riesgo.

Los límites financieros que definen las categorías de empresas en base a la Recomendación de la Comisión Europea son los siguientes:

• Empresas medianas: empresas que ocupan a menos de 250 personas y cuyo volumen de negocios anual no excede de 50 millones de euros o cuyo balance general anual no excede de 43 millones de euros.

• Empresas pequeñas: empresas que ocupan a menos de 50 personas y cuyo volumen de negocios anual o cuyo balance general anual no supera los 10 millones de euros.

• Microempresas: empresas que ocupan a menos de 10 personas y cuyo volumen de negocios anual o cuyo balance general anual no supera los 2 millones de euros.

Por consiguiente, con la modificación propuesta se produciría un aumento notable de los lí-

mites de definición de pyme contenidos en la normativa bancaria:

• El número máximo de empleados pasaría de 50 a 250.

• La facturación máxima pasaría de 5,7 a 50 millones de euros.

• El activo total máximo pasaría de 2,85 a 43 millones de euros.

Definición de pyme en otros ámbitos financieros en España

El cambio normativo supondría equiparar la definición del tamaño de la pyme a efectos de regulación bancaria con los estándares europeos.

La definición europea es vinculante para determinadas materias en el ámbito comunitario, como ayudas estatales, aplicación de fondos estructurales o programas comunitarios. Sin embargo, también se emplea en España como referencia para otras operaciones con pymes.

Así, en el sistema de garantía recíproca, regulado mediante la Ley 1/1994, de 11 de marzo, sobre régimen jurídico de las sociedades de garantía recíproca, se define a la pyme como aquella cuyo número de trabajadores no excede los 250. Las sociedades de garantía recíproca solamente pueden prestar su aval a empresas que cumplan con el anterior límite, y la Compañía Española de Reafianzamiento (CERSA) reavala solo operaciones con empresas que cumplan la definición de la Unión Europea.

El Instituto de Crédito Oficial (ICO), también aplica la definición de pyme contenida en la Recomendación de la Comisión Europea para diferentes líneas y planes destinados a este segmento de compañías.

Por último, en junio de 2013 el Ministerio de Economía firmó acuerdos con la CECA y la AEB, mediante los que las entidades adheridas a estas asociaciones se comprometían a aumentar la financiación disponible para las pymes. En dichos acuerdos se establecía explícitamente que la definición de pyme sería la recogida en la Recomendación de la Comisión Europea.

Impacto en la financiación de las pymes

Según la información pública disponible en el Directorio Central de Empresas (DIRCE), existen en España 3.146.570 empresas, de las cuales el 99,3% tienen menos de 50 empleados.

El número de empresas comprendidas en el segmento entre 50 y 250 empleados asciende a 18.450, por lo que el aumento de los límites en la definición de pymes permitiría incorporar casi 20.000 sociedades en la nueva definición, utilizando como único criterio el del número de empleados.

La modificación de la regulación bancaria se limita exclusivamente a esta definición, manteniéndose el resto de criterios para definir una exposición como minorista, particularmente, el que estipula que "Que el importe total de la deuda del cliente, o del grupo de clientes vinculados entre sí al pago de la deuda frente a la entidad de crédito, incluida cualquier exposición en situación de mora, no supere la cifra de un millón de euros".

Por tanto, solamente se considerarán como nuevas exposiciones minoristas aquellos créditos a empresas entre 50 y 250 empleados, con un valor inferior a un millón de euros. El mantenimiento de este umbral de un millón de euros reduce el impacto de la medida, pues los préstamos que tienen las empresas de ese tamaño con las entidades superan a menudo este umbral.

Conclusión

La propuesta de modificación del tamaño de las pymes a efectos de la normativa bancaria de solvencia pretende aumentar los incentivos de las entidades en su operativa con las pymes, en el conocido contexto de extremadas dificultades para la financiación empresarial. Las menores exigen-

cias de dotaciones de capital puede permitir a las entidades conceder más crédito con el mismo nivel de capital, así como reducir su coste de financiación, pues el capital es un recurso más caro, lo que teóricamente debería conllevar una mayor predisposición a prestar a las pymes. No obstante, no estimamos que el impacto en el conjunto del sistema resulte muy significativo, por mantenerse el límite del millón de euros para definir una exposición minorista.

En cualquier caso, la medida apunta en la adecuada dirección y es complementaria con otras en estudio, que buscan solucionar el problema de financiación de las pymes desde una óptica bancaria. La solución del problema de financiación de las pymes debe provenir obligatoriamente del canal bancario, en una economía en la que la financiación bancaria se constituye en el método de financiación ajena casi único de la mayor parte de pymes, y así continuará siendo en un futuro.

Las fuentes de financiación alternativas que están en distinto proceso de desarrollo, y sobre las que hemos profundizado en números anteriores de esta publicación, son a todas luces insuficientes para hacer frente a la problemática de la financiación empresarial.

Así, las emisiones de renta fija en mercado, que previsiblemente ganarán importancia en próximos años, están orientadas a un segmento de compañías de mayor tamaño, mientras que la financiación a través de plataformas alternativas (*crowdlending* y figuras similares) constituye un vehículo de nicho, que, aunque interesante para cubrir demandas de proyectos empresariales puntuales, no puede concebirse como solución a gran escala para las necesidades financieras de las pymes ::

SERVICIO NÓMINAS EMPRESAS

SIMPLIFIQUE LA GESTIÓN DEL PAGO DE SUS NÓMINAS

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

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

Unicaja

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

El riesgo de responsabilidad de los administradores (I)

Ser administrador de una empresa conlleva un compromiso serio. Los administradores representan a la compañía y gestionan su actividad diaria, asumiendo para ello una serie de obligaciones y deberes que es aconsejable que los administradores conozcan ya que su incumplimiento comporta una serie de responsabilidades jurídicas que se han ido agravando con los años.

Virginia González

La responsabilidad de los administradores de sociedades es un asunto de suma importancia. En los últimos tiempos se ha producido un incremento significativo de las acciones judiciales de responsabilidad ejercitadas contra los administradores de las sociedades de capital, que hace aconsejable que los mismos sean conscientes de sus obligaciones y extremen las precauciones.

Si los administradores incumplen sus deberes y provocan un daño, los perjudicados podrán solicitar a los administradores que les indemnicen por el daño causado. Esta responsabilidad por daños podrá reclamarse, bien ejercitando la denominada acción social (daño al patrimonio social), o la llamada acción individual (daño al patrimonio de socios o de terceros).

Además de la posible exigencia de responsabilidad por daños, los acreedores tienen otras vías para intentar exigir responsabilidad a los administradores. Por una parte, la responsabilidad por las deudas sociales en el caso de no promover la disolución por la existencia de pérdidas que dejen reducido el patrimonio de la Sociedad por debajo de la mitad del capital social, siempre que no sea procedente solicitar la declaración de concurso (artículo 367 de la Ley de Sociedades de Capital –LSC–). Y por otra, la responsabilidad concursal, instaurada por la Ley Concursal (LC), en 2003.

Ante una situación de causa de disolución o insolvencia, los administradores deben convocar Junta General de Accionistas en el plazo de dos meses desde que se conociera la situación, para que la Junta General adopte el acuerdo de disolución en su caso o, si la sociedad fuera insolvente, proceda a instar el concurso. Asimismo, si la Junta no acordase la disolución, el administrador deberá solicitar la disolución judicial en el plazo de dos meses a contar desde la fecha prevista para la celebración de la Junta, cuando ésta no se haya constituido, o desde el día de la Junta, cuando el acuerdo hubiera sido contrario a la disolución.

Del incumplimiento de cualquiera de estos deberes nace una responsabilidad directa y objetiva para los administradores que responderán solidariamente de las obligaciones sociales posteriores al acaecimiento de la causa legal de disolución. En consecuencia, es determinante la fecha de la causa de disolución. A este respecto, la doctrina del Tribunal Supremo es clara al aceptar que el plazo debe contarse desde que el órgano de administra-

ción tuviera o debiera tener conocimiento del desequilibrio patrimonial, siendo válido para determinar tal situación tanto un balance de comprobación como un estado de situación. En ningún caso, este plazo podrá ser posterior al día en que el órgano de administración formule las cuentas anuales.

Por otra parte, agravada por la presente situación de crisis económica con el consiguiente incremento de los concursos de acreedores, podemos destacar la controvertida y gravosa "responsabilidad concursal", actualmente regulada en el artículo 172 bis de la LC.

Esta responsabilidad consiste en que, si el concurso es calificado como culpable[1], y el resultado de la liquidación es insuficiente para pagar los créditos concursales, el juez puede condenar a todos o algunos de los administradores o liquidadores de la sociedad concursada y a quienes lo hayan sido en los dos años anteriores a la declaración del concurso, a que paguen, total o parcialmente, el déficit concursal.

Dada las recientes novedades y relevancia de las mismas, dejaremos para el siguiente número de Empresa Global la responsabilidad penal de la empresa y de los administradores ::

[1] La LC establece una cláusula general que permite calificar el concurso como culpable, y consiste en que en la generación o agravación del estado de insolvencia haya mediado dolo o culpa grave del deudor o, entre otros, de los administradores (incluidos los que hubieran tenido tal condición dentro de los dos años anteriores) (art. 164.1 LC). La LC también recoge unas presunciones *iuris et de iure* –sin posible prueba en contrario– que permitirán calificar el concurso como culpable (art. 164.2 LC) y otras presunciones *iuris tantum* –con posible prueba en contrario– de dolo o culpa grave, que facilitarán completar la cláusula general (art. 165 LC).

Competitividad e instituciones

A las ventajas en costes hasta ahora dominantes hay que añadirles las otras en las que las economías más competitivas basan sus buenos registros.

El hecho quizás más destacado del inicio de este nuevo curso económico es la pérdida de fuelle de las economías emergentes. Además de acusar la larga fase de lento crecimiento de las economías avanzadas consecuente con la duración de la crisis, han recibido el impacto de las advertencias de retirada de los estímulos monetarios cuantitativos en EEUU. La menor intensidad de los flujos de entrada de capital, además de originar tensiones monetarias y cambiarias, ha acelerado el enfriamiento de algunas economías. Desde luego de las que en mayor medida han venido contribuyendo al impulso de la economía global en la última década. Los BRIC (Brasil, Rusia, India y China), sin ir más lejos. Se espera que dos de las economías avanzadas, las de EEUU y Japón, tomen parcialmente el relevo en la tracción del crecimiento durante el próximo año.

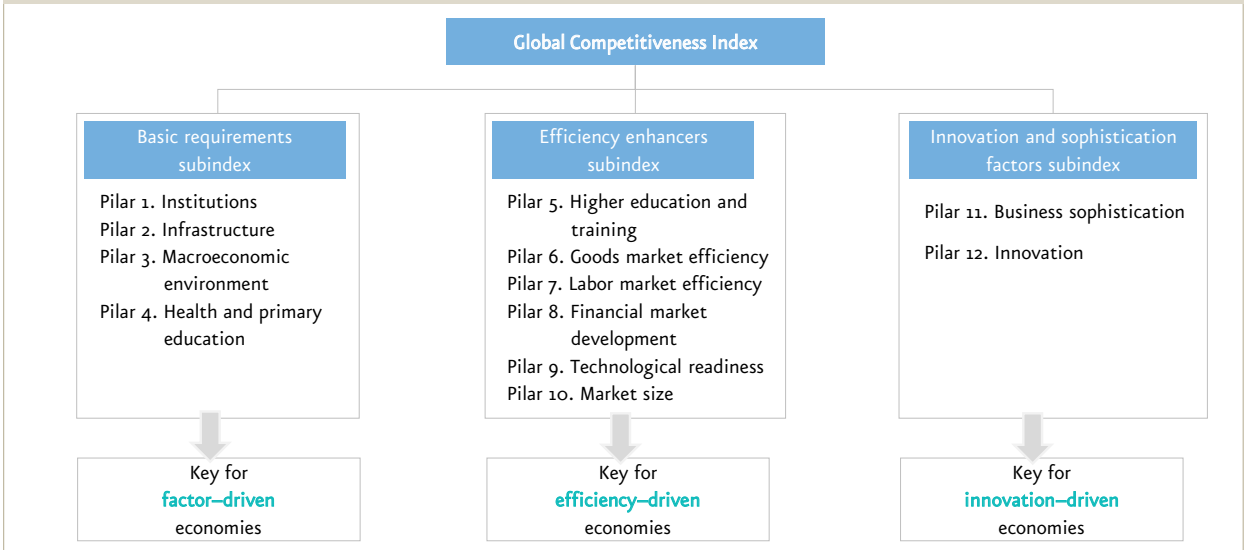
Esto no significa necesariamente que la capacidad competitiva de las economías emergentes vaya a atenuarse. Todo lo contrario. En realidad, la competencia global seguirá siendo la nota dominante. Asumir ese escenario de intensidad competitiva es particularmente relevante para las economías en las que la demanda interna sigue debilitada. Es el caso de la economía española. La continuidad del buen comportamiento en los últimos años de las exportaciones de bienes y servicios no está garantizada. No solo es necesario que la demanda de los principales mercados donde se han introducido las empresas españolas siga aumentando. Es preciso igualmente que las mejoras competitivas no se atenúen. Eso quiere decir que a las ventajas en costes hasta ahora dominantes hay que añadirles las otras en las que las economías más competitivas basan sus buenos registros. Estos pueden apreciarse en el recientemente difundido "*Global Competitiveness Report*" del World Economic Forum, ahora comprensivo de 148 economías, publicado durante los últimos 30 años.

La definición de competitividad en la que se ampara la construcción del índice es fácil de asumir: el conjunto de instituciones, políticas y factores que determinan el nivel de productividad de un país. Parten del hecho de que la productividad determina la rentabilidad de las inversiones que se realizan en una economía, que a su vez constituyen los determinantes de sus tasas de crecimiento. Como se sabe, ese índice contempla un repertorio amplio de factores de competitividad basados en 12 pilares, estructurados en el siguiente esquema.

De la somera revisión de esos pilares se deduce la importancia de la intensidad inversora de las economías como determi-

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

FACTORES DE COMPETITIVIDAD



Fuente: *"The Global Competitiveness Report 2012-2013", World Economic Forum.*

nantes en última instancia de la competitividad y de la prosperidad, así como de la tensión reformista tendente a mejorar la calidad de las instituciones y el eficiente funcionamiento de los mercados. Esas condiciones son las que propician la emergencia de capacidades para que se creen bienes y servicios de elevado valor añadido, mejora de los procesos y modelos de negocio adaptados a las nuevas exigencias globales, basados en la innovación.

Aunque las economías avanzadas, desde luego las europeas, se encuentran dominando primeras posiciones de la clasificación, no son escasas las convencionalmente consideradas en vías de desarrollo, denominación cada día menos relevante. Si hubiera que identificar un solo denominador común a las que ocupan las primeras posiciones este sería la fortaleza del entorno institucional: la estructura legal y administrativa en el seno de la cual interactúan los agentes económicos. La calidad de las instituciones constituye uno de los factores más repetidamente invocados por quienes toman decisiones de inversión: desde la ecuanimidad en las actuaciones hasta la transparencia con que se conducen, pasando por la eficacia de las funciones públicas o la existencia de corrupción.

No es nada nuevo, pero es verdad que ese peso específico de las instituciones ha sido destacado en la gestión de la crisis económica y financiera actual. El papel de los gobiernos, los supervisores y otro tipo de instituciones ayudan a explicar errores y aciertos en la desigual salida de la crisis de las distintas economías, así como en su influencia en las instituciones multilaterales. Ello no debe impedir destacar la calidad de las instituciones y de los agentes privados, desde la fiabilidad de la contabilidad y el riego de las prácticas informativas, hasta la existencia mayor o menor de prácticas fraudulentas en las actividades económicas.

Como se aprecia en la tabla general, España se encuentra en las posiciones más rezagadas de las economías avanzadas: en el puesto 35º, desde el 36º del año anterior. El gráfico específico muestra la distancia en cada uno de los pilares a la frontera de las economías basadas en la innovación. Así, en el tamaño del mercado o en la dotación de infraestructuras la posición es claramente favorable, mientras que en las condiciones de financiación, calidad de las instituciones o innovación es peor que ese promedio. La conclusión es clara: para que los esfuerzos exportadores sean sostenibles y se traduzcan en mayor contribución al crecimiento económico es necesario que las ventajas

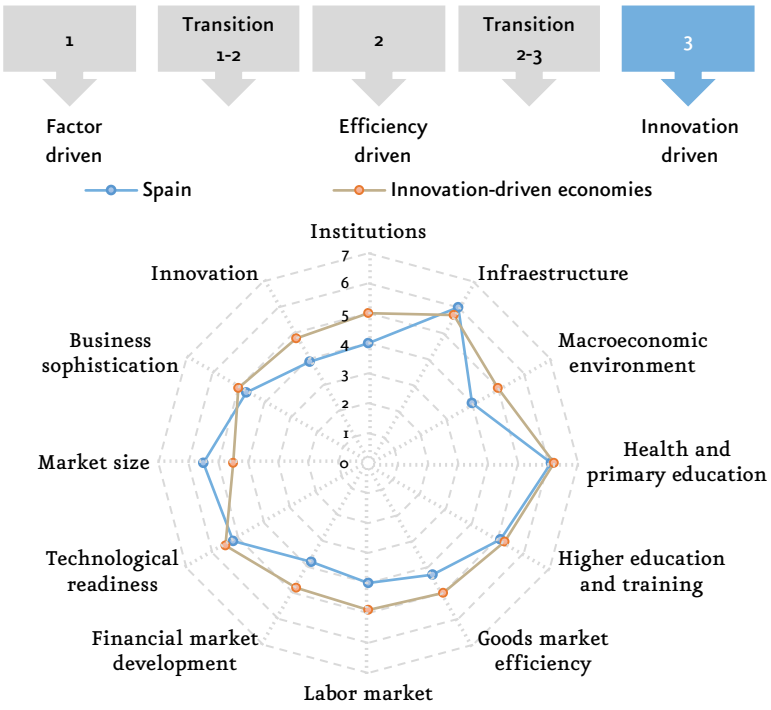
competitivas se amparen en factores mucho más amplios que la contención o el descenso de los salarios. Esto último siempre es más difícil de exhibir frente a esas economías emergentes que seguirán batallando en los próximos años ::

THE GLOBAL COMPETITIVENESS INDEX 2013-2014

Country / economy	Rank (out of 148)	Score (1-7)	Rank among 2012-2013 economies	GCI 2012-2013
Switzerland	1	5.67	1	1
Singapore	2	5.61	2	2
Finland	3	5.54	3	3
Germany	4	5.51	4	6
United States	5	5.48	5	7
Sweden	6	5.48	6	4
Hong Kong SAR	7	5.47	7	9
Netherlands	8	5.42	8	5
Japan	9	5.40	9	10
United Kingdom	10	5.37	10	8
Norway	11	5.33	11	15
Taiwan, China	12	5.29	12	13
Qatar	13	5.24	13	11
Canada	14	5.20	14	14
Denmark	15	5.18	15	12
Austria	16	5.15	16	16
Belgium	17	5.13	17	17
New Zeland	18	5.11	18	23
United Arab Emirates	19	5.11	19	24
Saudi Arabia	20	5.10	20	18
Australia	21	5.09	21	20
Luxembourg	22	5.09	22	22
France	23	5.05	23	21
Malaysia	24	5.03	24	25
Korea, Rep.	25	5.01	25	19
Brunei Darussalam	26	4.95	26	28
Israel	27	4.94	27	26
Ireland	28	4.92	28	27
China	29	4.84	29	29
Puerto Rico	30	4.67	30	31
Iceland	31	4.66	31	30
Estonia	32	4.65	32	34
Oman	33	4.64	33	32
Chile	34	4.61	34	33
Spain	35	4.57	35	36
Kuwait	36	4.56	36	37
Thailand	37	4.54	37	38
Indonesia	38	4.53	38	50
Azerbajan	39	4.51	39	46
Panama	40	4.50	40	40

Fuente: *"The Global Competitiveness Report 2012-2013", World Economic Forum.*

STAGE OF DEVELOPMENT



Fuente: *"The Global Competitiveness Report 2012-2013", World Economic Forum.*