

empresa
global



nº 125 Enero 2013 4 €

La India

Oportunidades de
potencia emergente

Superado el 13 B'aktun

La UE toma la llave de acceso privilegiado al
mercado del sudeste asiático

Los créditos de prefinanciación
en operaciones de comercio exterior



FINANZAS PERSONALES
Acuerdo fiscal y
reacción del mercado

ACTUALIDAD JURÍDICA-FISCAL
Derogación de la
ley de amortización

GESTIÓN DE RECURSOS HUMANOS
Innovación y organización:
un desafío pendiente





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.

MENOS ES MÁS

- ✓ **Más rápido:** contrate el Servicio Nóminas Empresas y olvídense de los interminables trámites de las órdenes de pago.
- ✓ **Más seguro:** tramite sus órdenes de pago desde cualquier equipo, con total seguridad y confidencialidad.
- ✓ **Más fácil:** utilice nuestro Servicio sin necesidad de manejar nuevos programas informáticos.
- ✓ **Más ágil:** las nóminas domiciliadas en Unicaja, quedarán abonadas el mismo día de la ejecución de la orden.
- ✓ **Más flexible:** evite desplazamientos a la oficina y genere la remesa desde cualquier lugar con conexión a Internet.
- ✓ **Más versátil:** si lo desea puede diferir la fecha de ejecución de la orden de pago.

Producto:
Servicio Nóminas
Empresas

Infórmese en cualquier oficina de Unicaja

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



Empresa Global

Nº 125 (enero 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

Paula Ameijeiras, Pablo Aumente, Yolanda Antón, David Cano,
Cristina Colomo, Ana M^a Domínguez, Salvador Jiménez, Romain
Lestrat, Mauro Guillén, José Antonio Herce, Verónica López Sabater
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
Ex-Presidente 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 F. Matthews / Alfonso Girón

DISEÑO GRÁFICO Y PRODUCCIÓN

Valle González Manzanos, 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

Los retos para 2013

El pasado 28 de noviembre de 2012, Afi celebraba su tradicional jornada semestral de análisis económico y de mercados y daba a conocer su balance de 2012 y sus perspectivas de la economía mundial y de España para 2013. Como era de esperar, el desempeño de nuestra economía en 2012 y las perspectivas para 2013 no son nada halagüeñas. En 2012, las cosas no han ido nada bien, especialmente para nuestro país, cuyo PIB ha retrocedido en torno a un 1,5% y la tasa de paro ha seguido progresando hasta niveles superiores al 26%. Es cierto, que en la primera mitad de 2012, tanto el sector exterior, como el turismo, han dado muestras de cierto dinamismo, paliando, en parte, la debilidad de la demanda interna. Sin embargo, en el último trimestre del año, estos mismos sectores han dado señales de cierto agotamiento, acusando la atonía de la demanda de las economías europeas. Y es que a las dificultades que atraviesa la propia economía española, se une un entorno global poco propicio al crecimiento, caracterizado por una política presupuestaria procíclica y unas condiciones de financiación adversas. Dado que no se observan por el momento cambios ni en ese contexto, ni en las decisiones de las familias y de las empresas y que tampoco se atisban factores que puedan alterar en el corto plazo este escenario, es previsible que la tónica para 2013 sea muy parecida a la que hemos conocido en el ejercicio anterior. Con el agravante, eso sí, de que la profundización del deterioro de la condiciones de vida de las familias puede llegar a ser insostenible y conducir a un agravamiento del desasosiego social.

En definitiva, y con la información disponible en estos momentos, es muy posible que España vuelva a registrar en 2013 una contracción de su crecimiento económico similar a la de 2012. Estas mismas previsiones son también las que arrojan los principales organismos internacionales, entre ellos la Comisión Europea y el Fondo Monetario Internacional. En este contexto, parece obligado preguntarse qué factores contribuirían a propiciar que la inflexión en la evolución de nuestra economía intervenga en el segundo semestre de 2013, como espera el propio presidente del Gobierno. Desde luego, un factor decisivo para favorecer la reactivación de la economía española es que los principales países de la Unión Europea orienten sus políticas a la expansión de la demanda. Y para ello, es necesario también que Bruselas flexibilice sus exigencias de ajuste fiscal y promueva, por el contrario, un plan de estímulo que contribuya a dinamizar la economía europea. La clave para que se materialicen estas propuestas sigue siendo Alemania. Hasta ahora, la principal economía europea ha antepuesto el ajuste presupuestario a cualquier otra consideración. Pero el deterioro de la situación en economías como España o Italia y el contagio a otros países de la Unión Europea podría alterar este planteamiento. En cualquier caso, y aunque el panorama no se antoje especialmente favorable, resulta importante afrontar el 2013 con optimismo, o cuando menos con el propósito de aprovechar esta coyuntura desfavorable para salir fortalecidos y aprovechar las oportunidades que se materializaran después de la crisis. Este es al menos el deseo que quiere trasladar Empresa Global a todos sus lectores, al inicio de este nuevo año, al tiempo que aprovecha para renovar su compromiso por seguir ofreciéndoles una publicación de calidad y cercana a sus inquietudes y necesidades de información ::

INTERNACIONAL

INFORME PAÍS

La India: oportunidades de potencia emergente

Situada en el sur de Asia y bordeada por el Mar Árabe y el Golfo de Bengala, la India es un mercado de más de 1.200 millones de personas, que abarca un área total de 3.287.263 km², representando una gran oportunidad de mercado para las empresas interesadas en cubrir la enorme demanda del mercado interior.

Pag. 3



TEMA DEL MES

Superado el 13 B'aktun

El 2013 se presenta plagado de incógnitas fundamentales, muchas de las cuales pueden convertirse en auténticos puntos de inflexión, de desigual orientación. Algo de razón tenían los mayas al pronosticar un cambio de era a finales del pasado año: el que ahora arranca (año y era) viene cargado de profundos cambios, novedades, retos y oportunidades.

Pag. 9

OBSERVATORIO EXTERIOR

La UE toma la llave de acceso privilegiado al mercado del sudeste asiático

La Unión Europea da pasos en firme en la generación de nuevas oportunidades de negocio para las empresas comunitarias en la región del sudeste asiático. La finalización de las negociaciones sobre un Tratado de Libre Comercio UE – Singapur ofrece buenas expectativas de futuro.

Pag. 13

ESCUELA DE COMERCIO EXTERIOR

Los créditos de prefinanciación en operaciones de comercio exterior

En muchas ocasiones, el exportador no tiene mercancías o productos en stock. Cuando consigue un pedido debe comprar las materias primas para su fabricación o adquirir los productos ya elaborados.

Pag. 17



EMPRESAS

EXPERIENCIAS DE INTERNACIONALIZACIÓN

«En Marruecos no faltan oportunidades en sectores donde nuestra industria ha demostrado ser competitiva»

El dinamismo de la economía marroquí está basado en un modelo de crecimiento sustentado en la demanda interna, especialmente el consumo, muy costoso en cualquier caso en la coyuntura actual. Es muy vulnerable a factores exógenos como la climatología (dado el importante peso de la agricultura), la evolución del precio del petróleo o la coyuntura europea.

Pag. 27

GESTIÓN DE RECURSOS HUMANOS

Innovación y organización: un desafío pendiente

No parece que nos enfrentásemos a mucha discusión y oposición si afirmamos que la innovación es hoy el camino a seguir para que una empresa sea competitiva y exitosa. Esta es una verdad asumida por todos, en todos los sectores de actividad.

Pag. 32



GESTIÓN EMPRESARIAL

¿Existen oportunidades de inversión en empresas públicas?

Las dificultades que están atravesando las Administraciones Públicas, lastradas por elevados niveles de déficit y endeudamiento, obliga a éstas a reducir su sector público empresarial, ofreciendo oportunidades de inversión tanto en empresas públicas como en la privatización de servicios.

Pag. 36



ACTUALIDAD JURÍDICA-FISCAL

Derogación de la libertad de amortización

Pag. 40

FINANZAS

FINANZAS PERSONALES

Acuerdo fiscal y reacción del mercado

Revalorización generalizada de los activos de riesgo en los primeros compases de 2013. El desencadenante, en EEUU. Demócratas y republicanos acuerdan evitar la

aplicación automática de medidas de ajuste fiscal por importe de 500.000 millones de dólares (el llamado *fiscal cliff*), aunque dejan sin resolver varias incógnitas.

Pag. 22



ESTRATEGIA GLOBAL

¿El fin de la industria China?

MAURO GUILLÉN

Pag. 20



MERCADOS FINANCIEROS

Reactivación económica en marcha

DAVID CANO

Pag. 25



HOMO OECONOMICUS

Sostenibilidad y aritmética vital (II)

JOSÉ ANTONIO HERCE

Pag. 34



PASEO GLOBAL

Menos globalizados

EMILIO ONTIVEROS

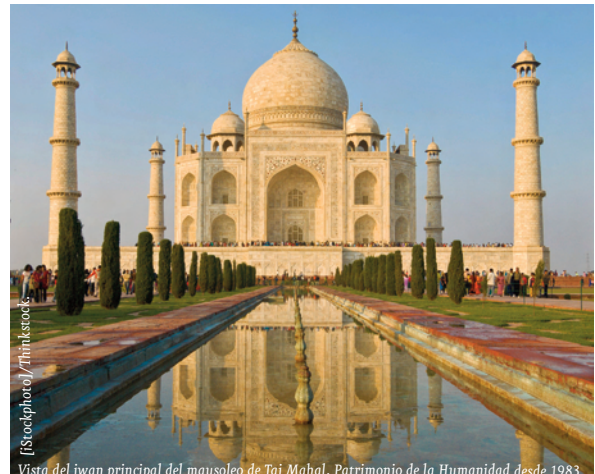
Pag. 42

La India: oportunidades de potencia emergente

Situada en el sur de Asia y bordeada por el Mar Árabe y el Golfo de Bengala, la India es un mercado de más de 1.200 millones de personas, que abarca un área total de 3.287.263 km², representando una gran oportunidad de mercado para las empresas interesadas en cubrir la enorme demanda del mercado interior. Nos encontramos ante una potencia emergente que pertenece al conocido como grupo de los BRICS (junto a países como Brasil, Rusia, China y Sudáfrica), cuya economía diversificada, índices de inversión elevados y existencia de un sector privado muy competitivo en materia de industria y servicios, constituyen los principales argumentos para hacer negocios en el país.

Pablo Aumente

En los últimos años, la India se ha configurado, junto a China, como el otro gran gigante emergente del continente asiático, exhibiendo tasas de crecimiento económico superiores al 6%, ante una economía mundial que lo hace por debajo del 5%. India es, después de China, el país más poblado del planeta, con unos 1.205 millones de habitantes (el 17% del total mundial) y una tasa de crecimiento poblacional aproximada del 1,5%. El aumento progresivo de la población en edad laboral (según las previsiones de la ONU, en 2015, la población india entre 15-64 años habrá aumentado en casi un 20%) será, y está siendo, uno de los factores determinantes del crecimiento económico; sin embargo, la clave no sólo está en la existencia de un capital humano abundante, sino también cualificado. La población india cuenta con un alto nivel educativo y un dominio generalizado del inglés, lo que ha convertido al país en una auténtica factoría del conocimiento técnico, especializada en sectores de tecnología punta y líder en formación en áreas como la ingeniería, la informática e I+D, que exporta a todo el mundo. Esta cualificación, y



los costes relativamente bajos de la mano de obra, son la clave que ha hecho del país un importante destino para la externalización de compañías internacionales en busca de soporte técnico o tecnológico fuera de sus fronteras.

EVOLUCIÓN DE LA ECONOMÍA INDIA

La estructura económica de la India presenta un grado de diversificación elevado, y a pesar de que hasta

COBROS Y PAGOS



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

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

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

Algunas de las múltiples herramientas que ofrece:

COBROS

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

PAGOS

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



NOMBRE OFICIAL:

República de la India

**SUPERFICIE:** 3.287.263 km²**CAPITAL:** Nueva Delhi**SITUACIÓN GEOGRÁFICA:** India está rodeada por Bangladesh y Burma al este, Bután, China y Nepal al noreste y Pakistán al oeste.**CLIMA:** El país varía de monzón tropical en el sur a un clima templado en el norte.**DIVISIONES ADMINISTRATIVAS:** 28 estados y 7 territorios de la unión*: Andaman and Nicobar Islands*, Andhra Pradesh, Arunachal Pradesh, Assam, Bihar, Chandigarh*, Chhattisgarh, Dadra and Nagar Haveli*, Daman and Diu*, Delhi*, Goa, Gujarat, Haryana, Himachal Pradesh, Jammu and Kashmir, Jharkhand, Karnataka, Kerala, Lakshadweep*, Madhya Pradesh, Maharashtra, Manipur, Meghalaya, Mizoram, Nagaland, Odisha, Puducherry*, Punjab, Rajasthan, Sikkim, Tamil Nadu, Tripura, Uttar Pradesh, Uttarakhand, West Bengal.**POBLACIÓN:** 1.205.073.612 (est. julio 2012)**ESPERANZA DE VIDA:** 67,14 años**SISTEMA POLÍTICO:** Democracia parlamentaria**IDIOMAS:** Hindi e Inglés**MONEDA:** Rupia India (INR)Fuente: *The World Factbook*.**PRINCIPALES INDICADORES MACROECONÓMICOS**

	2008	2009	2010	2011	2012(p)	2013(p)
Crecimiento real del PIB (%)	3,9	8,2	9,6	6,9	5,8	6,5
Inflación anual (%)	8,3	10,8	12,0	8,9	9,4	8,3
Tasa de desempleo (%)	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	9,9	9,9
Balanza por c.c. (mill. US\$)	-31.802	-36.879	-52.981	-46.912	-81.811	-77.571
Saldo presupuestario (% PIB)	-6,0	-6,4	-4,8	-5,8	-6,0	-5,4
Deuda Pública Neta (% PIB)	56,1	54,7	51,3	50,5	51,8	51,4

e: estimación; p: previsión

Fuente: *Economist Intelligence Unit*.

hace unos años el sector primario dominaba el panorama económico, hoy en día tan sólo representa el 20% del PIB y se ha visto superado en importancia por el sector servicios. El futuro del sector primario, donde la India destaca como primer productor mundial de té, hortalizas y leche, pasa por el acercamiento a sectores con alto valor añadido como puede ser la producción de fruta, verdura, floricultura, lácteos y aves, y por el intento de reducir la dependencia del monzón. El sector secundario ha estado dominado por el Estado durante muchos años. Sin embargo, desde el año 1991 con el proceso de liberalización y en 1999 gracias al proceso privatizador, la producción industrial se ha ido abriendo al sector privado y

a la intervención de capital extranjero. La industria más importante del país es la textil, que representa un quinto de las exportaciones totales del país. Con todo y con eso, ninguno de los dos sectores iguala al sector servicios, que es la parte más dinámica de la economía india y contribuye a más de la mitad del PIB.

El cuadro macroeconómico de la India presentó una evolución negativa en 2011 (6,9%) con respecto a las tasas registradas en 2009 (8,2%) y 2010 (9,6%), y las perspectivas para este 2012 indican que el crecimiento será aún menor. Según *Economist Intelligence Unit*, esta ralentización del índice crecimiento se explica por la disminución del consumo y por el freno que los altos tipos de interés suponen para la atracción de inversión extranjera.

En materia de política monetaria, la inflación se ha mantenido bastante alta durante los últimos años (12% en 2010 y 8,9 en 2011) debido a la debilidad de la rupia india (que provoca el encarecimiento de los bienes importados) y al déficit fiscal permanente del país. Se espera que estos factores experimenten una mejoría durante 2013, año a partir del cual se prevé que la inflación se modere, siempre y cuando no se produzcan grandes subidas en el precio del petróleo.

En lo que respecta a las arcas públicas indias, éstas se encuentran en situación deficitaria desde hace más de 5 años. A pesar de los importantes ingresos derivados de la venta de recursos fósiles que recibe la India, la pujanza del consumo doméstico y el estancamiento de la productividad han impulsado las importaciones en los últimos años. Con ello, la balanza comercial ha registrado un signo negativo, repercutiendo asimismo en el saldo de la balanza por cuenta corriente, que cerró 2011 con un déficit de -46.912 millones de dólares y se prevé que pueda rebasar los 81.000 millones en el presente ejercicio.

La deuda pública de la India se situó en el 50,5% del PIB en 2011, y se espera que cierre el ejercicio 2012 con un ligero incremento (51,8%). Las agencias de calificación disminuyeron la calificación de la

COBROS Y PAGOS

OPTIMICE SUS PROCESOS FINANCIEROS A TRAVÉS DE UNIVÍA

SU TIEMPO ES ORO

UNIVÍA AGILIZA SU TIEMPO

UNIVÍA ES ORO PARA SU NEGOCIO

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

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

Algunas de las múltiples herramientas que ofrece:

COBROS

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

PAGOS

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



deuda soberana de la India en abril de 2012, haciéndola pasar de “estable” a “negativo”. En octubre de 2012 se anunció la posible reducción de la calificación, con fundamento en la ralentización económica que sufre el país y en la potencial suspensión de la política liberalizadora ante cambios en el gobierno.

RELACIONES ECONÓMICAS HISPANO-INDIAS

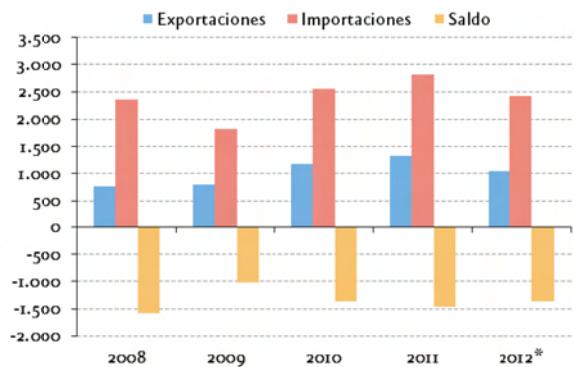
Las relaciones bilaterales hispano-indias se encuentran muy desarrolladas a nivel institucional. España e India cuentan con un buen número de acuerdos bilaterales en ámbitos como la economía, la ciencia o la fiscalidad, que incluyen un Acuerdo de Comercio y Cooperación Económica (1972), un Convenio para Evitar la Doble Imposición (1995) y un Tratado para la Promoción y Protección Recíproca de Inversiones (1997), aunque poco avanzados en términos de comercio e inversión.

La balanza comercial hispano-india ha arrojado tradicionalmente un saldo negativo para España, aunque el déficit ha ido variando desde los 1.486 millones de euros registrados en 2007, hasta los 1.020 millones de 2009 y los 1.472 millones de 2011. Hasta octubre de 2012, las exportaciones españolas a India alcanzaron los 1.053 millones de euros, lideradas por (i) máquinas y aparatos mecánicos (que supusieron el 24,4% de las exportaciones); (ii) vehículos automóviles y tractores (11,5% del total); y (iii) aparatos y material eléctricos (9,5% del total). Por su parte, las importaciones españolas desde India ascendieron a un total de 2.426 millones de euros, siendo los capítulos más importados: (i) productos químicos orgánicos (11,7%); (ii) combustibles y aceites minerales (11,3%) y (iii) prendas de vestir, no de punto (9,9%).

En lo que respecta a los flujos de inversión bilateral, conviene destacar la gran inversión que realizó España en la India durante 2011, que según datos de la Secretaría de Estado de Comercio alcanzó los 47 millones de euros en cuanto a inversión bruta en operaciones no ETVE (Entidades de Tenencia de Valores Extranjeros). De esa cantidad, el 70% se destinó a

Balanza comercial hispano-india

(millones de euros)



* Datos hasta octubre de 2012.

Fuente: elaboración propia a partir de Datacomex.

«RATING» DEUDA SOBERANA - LARGO PLAZO

Calificación - enero 2013	Moody's	S & P
India	Baa3	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

comercio al por mayor e intermediarios comerciales (excluyendo los vehículos de motor) y el 11% a la fabricación de vehículos de motor y remolques. En sentido inverso, el flujo de inversión directa de la India en España fue bastante menor en 2011, 5,1 millones de euros. Resulta interesante remarcar que durante los primeros 6 meses de 2012, se sobrepasó esa cantidad (llegando a los 7,3 millones de euros), donde más de la mitad (un 68% del mismo), se destinó a la fabricación de maquinaria y equipos, y un 20% del total se invirtió en la fabricación de productos electrónicos e informáticos.

ENTORNO DE NEGOCIOS EN LA INDIA

La India cuenta con un clima de negocios favorable (calificación “A4” según Coface), donde los puntos fuertes residen en la diversificación de su economía,

COBROS Y PAGOS



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

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

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

Algunas de las múltiples herramientas que ofrece:

COBROS

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

PAGOS

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



los altos índices de inversión, la existencia de un sector privado muy competitivo en materia de industria y servicios, la existencia de una deuda externa moderada y la disposición de unas reservas en moneda extranjera satisfactorias. Sin embargo, no conviene olvidar la carencia de infraestructuras que adolece el país, el creciente endeudamiento del sector privado, la debilidad de las finanzas públicas y la fuente de inestabilidad que provoca la disputa que mantiene con Pakistán sobre el territorio de Kashmir. A ello se une la ausencia de un entorno legal eficiente, que hace que la corrupción siga siendo un problema en la operativa empresarial del país, lo que provoca que la India ocupe el puesto 123 de un total de 179 economías en el *ranking* elaborado por la *Heritage Foundation* en cuanto al Índice de libertad económica de 2012. De hecho, si miramos este mismo índice a escala regional, el país se queda en el puesto 24 en relación con los 41 países situados en la zona Asia-Pacífico. Por otra parte, el fuerte control que ejerce el estado en la economía, también influye en la facilidad para hacer negocios. En este sentido, el *Doing Business 2012* del Banco Mundial, que establece una clasificación de las economías en función de la facilidad para hacer negocios (considerando el entorno regulatorio que afecta a las empresas locales), sitúa a la India en el puesto 132 en cuanto a facilidad para hacer negocios. De hecho, para abrir un negocio se necesitan 29 días y 12 trámites distintos. El gobierno indio ha tratado de agilizar estos trámites administrativos, pero hay que tener en cuenta que el país tiene una burocracia muy fuerte. Sin embargo, y a pesar de todo, el esfuerzo inicial que se debe hacer para entrar en el mercado Indio se compensa con el abanico de oportunidades que ofrece para las empresas, sobre todo a largo plazo.

En materia de inversión extranjera, existen tres elementos que hacen de la India un país atractivo para la localización de proyectos empresariales. En primer lugar, los bajos costes laborales, debido en gran medida, a la abundancia de mano de obra. En

segundo lugar, el hecho de poseer profesionales con una alta capacitación técnica. Y, por último, el uso extendido del inglés tanto a nivel comercial como entre la población poco cualificada. Los sectores en los que la India figura entre los países más competitivos son: textil, cuero, productos de cuero y calzado, carbón de coque, productos de petróleo refinado, combustible nuclear, sustancias y productos químicos, metales básicos, maquinaria y aparatos eléctricos, y otros equipo de transporte, excepto vehículos de motor, remolques y semirremolques.

OPORTUNIDADES DE NEGOCIO PARA LA EMPRESA ESPAÑOLA

En términos generales, los principales sectores de oportunidad en la India son el sector industrial, el sector farmacéutico (en auge durante estos últimos años) y el sector textil, que recientemente se ha visto beneficiado por una reducción en el sistema de cuotas. Además, en septiembre de 2011, se abrieron nuevos sectores a la inversión extranjera. Este fue el caso de la aviación, en el que la necesidad de financiación de las compañías locales hizo que el gobierno les permitiese recibir hasta un 49 % de su capital en Inversión Extranjera Directa (IED) proveniente de otras aerolíneas internacionales. Además de este sector, se abrieron las puertas a la inversión en los sectores de la distribución minorista, los intercambios de energía y los medios de comunicación.

En el plano de las inversiones, donde el potencial de negocio es, si cabe, mayor que en el terreno comercial, conviene hacer referencia a la política expansiva de la Administración india que, unida al déficit en infraestructuras que presenta el país, abren un amplio abanico de oportunidades de inversión asociadas a la contratación pública. En concreto, las opciones más interesantes para las empresas españolas se encuentran en los ámbitos de: (i) sectores con procesos privatizadores/liberalizadores como las energías renovables, las infraestructuras de transportes, la construcción de obra civil y desarrollo de

COBROS Y PAGOS



OPTIMICE SUS PROCESOS FINANCIEROS A TRAVÉS DE UNIVÍA

SU TIEMPO ES ORO

UNIVÍA AGILIZA SU TIEMPO

UNIVÍA ES ORO PARA SU NEGOCIO

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

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

Algunas de las múltiples herramientas que ofrece:

COBROS

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

PAGOS

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



infraestructuras; (ii) los componentes de automoción y maquinaria; y (iii) suministros de equipos médicos y productos farmacéuticos.

El panorama legal de las inversiones en la India ha sufrido un cambio sustancial en los últimos años debido al proceso de liberalización económica que comenzó en 1991 y que llevó a la creación de una nueva Política de Inversiones Extranjeras Directas más liberalizada en el año 2000. En esta nueva política, quedan establecidos dos tipos de autorización para los proyectos de inversión extranjera: la ruta automática (*Reserve Bank of India*) y la ruta no automática (*Foreign Investment Promotion Board / Secretariat for Industrial Assistance*). La ruta automática consiste en informar al *Reserve Bank of India* (www.rbi.org.in) de la inversión y de las

acciones emitidas, no siendo necesaria la aprobación previa de la inversión por parte de esta institución. La mayor parte de la inversión directa extranjera para todos los sectores se aprueba por este medio, y sólo se excluyen los sectores para los que la regulación establezca ciertos límites, como por ejemplo las actividades que requieran una licencia industrial o aquellas en las que el inversor extranjero tenga un acuerdo previo de colaboración. En estos casos se recurrirá a la segunda ruta, que requerirá la aprobación del Gobierno de India, el cual tendrá en cuenta las recomendaciones aportadas por el *Foreign Investment Promotion Board* (<http://finmin.nic.in>) y el *Secretariat for Industrial Assistance (SIA)*.

Los organismos encargados de promover y facilitar la inversión en India son: la entidad sin ánimo

PRINCIPALES CAPÍTULO EXPORTADOS POR ESPAÑA A INDIA (2012*)

Cap.	Productos	Miles euros	% Total
84	Máquinas y Aparatos Mecánicos	257.229,69	24,42
87	Vehículos automóviles; tractores	120.837,98	11,47
39	Mat. Plásticas; sus Manufacturas	100.187,17	9,51
27	Combustibles y aceites minerales	65.442,58	6,21
85	Aparatos y Material Eléctricos	61.557,33	5,84
29	Productos químicos orgánicos	55.854,26	5,30
40	Caucho y sus manufacturas	46.666,30	4,43
99	Conjunt. de otros productos	41.293,59	3,92
72	Fundición, hierro y acero	36.954,10	3,51
73	Manuf. de fundic., hier/acero	33.817,43	3,21
	Subtotal	819.840,42	77,82
	Total exportaciones	1.053.564,90	100,00

*Datos hasta octubre de 2012.

Fuente: ESTACOM y elaboración propia.

PRINCIPALES CAPÍTULO IMPORTADOS POR ESPAÑA DESDE INDIA (2012*)

Cap.	Productos	Miles euros	% Total
22	Bebidas de todo tipo(excepto zumos)	43.239,78	25,17
27	Combustibles, aceites mineral.	37.452,12	21,80
24	Tabaco y sus sucedáneos	35.402,95	20,61
3	Pescados, crustáceos, moluscos	28.230,16	16,43
74	Cobre y sus manufacturas	9.073,16	5,28
76	Aluminio y sus manufacturas	6.503,78	3,79
72	Fundición, hierro y acero	5.894,55	3,43
44	Madera y sus manufacturas	1.585,36	0,92
28	Productos químicos inorgánicos	1.136,78	0,66
18	Cacao y sus preparaciones	575,24	0,33
	Subtotal	169.093,88	98,42
	Total importaciones	171.802,27	100,00

*Datos hasta octubre de 2012.

Fuente: ESTACOM y elaboración propia.

COBROS Y PAGOS



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

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

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

Algunas de las múltiples herramientas que ofrece:

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

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



de lucro *Invest in India* (www.investindia.gov.in), creada en diciembre de 2009; las dos secretarías mencionadas anteriormente (FIPB y SIA); el *Foreign Investment Implementation Authority* (FIIA), que actúa como intermediario entre el inversor extranjero y las distintas agencias gubernamentales; y dos instituciones dedicadas a la difusión de información y la resolución de dudas sobre inversión extranjera. Estas dos instituciones son: la *Investment Commission* (IC), que promueve la inversión por medio de su portal "Destination India", y la *India Brand Equity Foundation* (IBEF) que mediante distintas publicaciones muestra al exterior cómo es la economía india y cuáles son sus ventajas comerciales.

En definitiva, dada la estructura productiva del mercado indio, las oportunidades de negocio están vinculadas al desarrollo socioeconómico del país, que ofrece una amplia gama de posibilidades de inversión para las empresas españolas de los sectores de infraestructuras, ingeniería civil y energía. No obstante, conviene conocer la idiosincrasia del clima de negocios local, especialmente en materia de burocracia e índices de corrupción, a efectos de calibrar las expectativas que pudieran generarse en torno a este mercado::

COBROS Y PAGOS



OPTIMICE SUS PROCESOS FINANCIEROS A TRAVÉS DE UNIVÍA

SU TIEMPO ES ORO

UNIVÍA AGILIZA SU TIEMPO

UNIVÍA ES ORO PARA SU NEGOCIO

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

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

Algunas de las múltiples herramientas que ofrece:

COBROS

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

PAGOS

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



Superado el 13 B'aktun

El 2013 se presenta plagado de incógnitas fundamentales, muchas de las cuales pueden convertirse en auténticos puntos de inflexión, de desigual orientación. Algo de razón tenían los mayas al pronosticar un cambio de era a finales del pasado año: el que ahora arranca (año y era) viene cargado de profundos cambios, novedades, retos y oportunidades que determinarán nuevos paradigmas en el futuro. Tenemos por delante un calendario a estrenar para corregir errores, desarrollar los buenos propósitos e innovar para retomar la senda de la prosperidad de la que peligrosamente nos hemos alejado en los últimos años.

Verónica López Sabater

La magia del número 13, de mal agüero para algunos, ya ocupó mucho espacio en los medios de comunicación el pasado mes de diciembre, con tintes catastrofistas por la malinterpretación de curiosas y antiquísimas profecías. Otras predicciones menos lejanas y más documentadas, son las que verdaderamente nos preocupan de manera creciente desde hace un buen número de meses, y no son pocas ni halagüeñas: fin o continuidad de la recesión, ruptura o supervivencia del euro, petición o no petición de rescate, aumento de los índices de pobreza, deterioro del Estado de Bienestar, sostenibilidad del sistema público de pensiones, desempleo creciente, brain drain, y un sinfín de aspectos fundamentales del modelo de funcionamiento de nuestra economía y sociedad, que antes de la crisis ni siquiera teníamos contemplados como parte de un escenario probable.

El 2013 es sin duda un año en el que presenciaremos (y tomaremos) decisiones muy importantes, que con seguridad modificarán sustancialmente las reglas de juego que han guiado nuestro comportamiento y nuestras múltiples relaciones económicas, sociales, políticas e incluso familiares. Dolorosas muchas de ellas porque supondrán pérdida de bienestar a corto, medio o largo plazo, aparecen como condiciones necesarias para reconstruir un modelo que no ha sido capaz de dar cabal respuesta a las ca-



racterísticas de nuestra sociedad y nuestro entorno. Dolorosas porque los cambios de las reglas de juego en base a las cuales tomamos decisiones, una vez el juego se encuentra bien avanzado, conllevan resultados distintos a los planificados, valorados y aceptados con las reglas originales, afectando de este modo la confianza. No obstante, las reglas han de adaptarse cabalmente a la realidad cambiante –muy cambiante– para que sigan teniendo sentido y funcionen correctamente proporcionando los resultados esperados.

El deterioro de las expectativas de prosperidad debe ser revertido cuanto antes, para lo cual necesitamos una hoja de ruta que nos ayude a develar el

TESORERÍA EMPRESAS



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

RENTABILIDAD PARA
SUS PUNTAS DE TESORERÍA CON
DISPONIBILIDAD INMEDIATA

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

DEPÓSITO ÁGIL

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

UNIFOND DINERO, FI

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



camino correcto a seguir, esto es, definir cuáles son las capacidades que tenemos, potenciarlas, y ponerlas a producir. Además, deberemos ajustar nuestro balance de situación y estado de pérdidas y ganancias para retornar a un sano equilibrio estable, con potencial de crecimiento, al tiempo que incorporamos en nuestra ecuación de funcionamiento las nuevas características del entorno que nos rodea y en el que actuamos.

NUEVOS RETOS: VEJEZ E INCERTIDUMBRE

Poco se parece la pirámide de población que España presenta hoy con la que representaba la distribución etaria de nuestra sociedad hace treinta años. Pocos entonces podrían aspirar a que su esperanza de vida rondara los 81 años, que son los que disfrutamos, en promedio, hoy. De acuerdo a un estudio elaborado por el Fondo de Población de Naciones Unidas (UNFPA), en 2050 la población española con 60 años o más supondrá el 38,3% del total, situándose como la octava nación del mundo con mayor proporción de personas sexagenarias. Una mayor longevidad (muy bienvenida) junto con un lamentable deterioro del mercado laboral (con una incidencia del desempleo cercana al 26% prevista para el próximo año, y con una fuerte inelasticidad a la baja), arroja relaciones de dependencia entre ciudadanos activos e inactivos claramente insostenibles. Todos deberíamos ser conscientes de esta realidad y entender que en las matemáticas (ciencia exacta), cuando de recursos económicos hablamos, está la clave de la reconciliación entre oferta y demanda, entre justicia y pragmatismo, entre pasado y futuro, entre lo que puede y no puede alcanzarse y mantenerse de forma sostenible. La asignación solidaria de recursos requiere de la existencia de dos cosas: reglas de asignación, y recursos. Los recursos menguantes deben crecer –seguimos circunscritos a las redes de seguridad previsionales y laborales– y los destinos crecientes deben comenzar a redimensionarse a la baja

para eludir un riesgo latente de quebranto: urge recuperar el crecimiento económico generador de puestos de trabajo que elimine las insostenibles por elevadas tasas de desempleo en nuestro país, y urge también actualizar las reglas de juego en nuestro sistema público de pensiones para que reflejen de manera más razonable nuestra realidad y longevidad, luchando contra la mutación de un fabuloso bien público en un juego de Ponzi.

NUEVOS EQUILIBRIOS: MÁS SUR, MÁS EMERGENTES

La geopolítica no para quieta ni un momento, pero hay momentos en los que parece que se mueve a cámara lenta dándole tiempo suficiente a nuestra retina a vislumbrar los cambios de tendencia que se están produciendo. Ya escribimos hace unos meses sobre la mayor presencia del sur y el incipiente declive del norte, especialmente el norte periférico en el que nos encontramos. Los equilibrios suelen ser inestables y relativamente efímeros, tanto más cuanto más endebles son los cimientos sobre los que construimos las bases de nuestro crecimiento y actividad económica. Las tan mentadas burbujas que tanto desastre han traído consigo son, además de rápidas y grandes embaucadoras, endebles de constitución, más aún cuando se pinchan. No se desinflan, sino que explotan, como hemos podido constatar con la burbuja inmobiliaria, la burbuja de las infraestructuras de comunicaciones, la burbuja de las administraciones públicas, y tantas otras que nos han atrapado consciente o inconscientemente.

Volviendo a la geopolítica, resulta novedoso que las autoridades de inteligencia de EE.UU. hayan reconocido abiertamente la gradual e irreversible pérdida de hegemonía mundial de dicho país a un ritmo que le desbancará del primer puesto allá por el 2050, y no sólo por anunciarse al “borde del precipicio” por segundo año consecutivo. Lo asumirá un emergente, a todas luces China, país que enfrenta un despertar

TESORERÍA EMPRESAS



SI SU EMPRESA FUNCIONA COMO UN RELOJ, OBTIENE MÁS RENDIMIENTO

RENTABILIDAD PARA SUS PUNTAS DE TESORERÍA CON DISPONIBILIDAD INMEDIATA

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

DEPÓSITO ÁGIL

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

UNIFOND DINERO, FI

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



de sus ciudadanos demandantes –por fin– de libertades y derechos, protagonizado fundamentalmente por los trabajadores chinos que ya anuncia una deslocalización empresarial hacia países más competitivos en términos laborales –Vietnam, Tailandia, Filipinas, Laos o Camboya, todos ellos del Sudeste Asiático– o más cercanos a los mercados por el creciente protagonismo de los costes de transporte y de los seguros en la ecuación que determina el coste total de la producción deslocalizada, así como el tiempo de entrega en un mundo en el que la inmediatez es cada vez más importante. El retorno de la producción a lugares cercanos a los centros de decisión o de los mercados de destino se está ya produciendo en algunas empresas, grandes y pequeñas. Este cambio de tendencia debería ser positivo para un país como el nuestro, si bien sería indudablemente más positivo si apostáramos por la educación, la especialización, la investigación, desarrollo e innovación que tanto han visto deteriorado el apoyo público en las últimas y penúltimas cuentas públicas que sustentan su presente y futuro y, con ellos, el de nuestra preparación, competitividad y bienestar.

NUEVAS FUERZAS: INNOVACIÓN, CONSERVACIÓN, RESPONSABILIDAD Y SOLIDARIDAD

Muchos seguramente tacharían estas palabras, si llegan a leerlas, de ingenuas, pero lo que no podemos es negar la evidencia, y mucho menos los efectos que ya hoy sentimos fruto de los excesos cometidos en el pasado, y en los que seguimos incurriendo. Las claves para la sostenibilidad hoy pasan por hacer más y mejor con menos, hacer buen uso de los recursos (de todos ellos, incluso los que hasta ayer llamábamos “basura”), y compartir especialmente con aquellos que han agotado las redes de seguridad y están a punto de agotar el combustible de la supervivencia: la esperanza y expectativas de futuro. Hace un par

de años, cuando hablábamos del término solidaridad lo hacíamos con espíritu internacional; hoy debemos aplicar *también* esta práctica y principios en nuestro entorno más cercano, porque no es de recibo que en pleno siglo XXI seamos un país con niveles de pobreza, en algunos ámbitos, equiparables a los países más humildes de la Unión Europea, y con segmentos de población en riesgo inminente de exclusión. Recalcado quede el adverbio también en la anterior afirmación: el desmantelamiento de la cooperación española internacional al desarrollo resulta difícil de entender si ésta ha sido parte relevante de la política exterior española, si otros países de nuestro entorno han mantenido –si no incrementado– esfuerzos en este ámbito y si, en definitiva, quisiéramos haber capitalizado los esfuerzos crecientes que desde 1981 –año en el que España dejó de ser catalogado como país en vías de desarrollo– a los que hemos contribuido todos como contribuyentes y donantes particulares.

En referencia a los donantes particulares, ojalá el 2013 veamos un auge genuino en nuestro país de la solidaridad al estilo Bill y Melinda Gates. Como ya se preguntó nuestro Homo Economicus en un número anterior de esta revista, ¿dónde están los Bill y Melinda García? La filantropía –que debe sumar, no sustituir, a la protección brindada por el Estado del Bienestar– es una práctica poco conocida, además de poco visible, en nuestro entorno, y no solo por la falta de incentivos fiscales.

NUEVO UNIVERSO PÚBLICO Y PRIVADO: REESTRUCTURACIONES POR DOQUIER

Perseguir la eficiencia implica esforzarse por conseguir un determinado resultado con el menor uso de recursos posible. La eficacia, por otro lado, valora el grado de consecución de un determinado resultado propuesto. Hoy en día confundimos a menudo eficacia y eficiencia, y en momentos de

TESORERÍA EMPRESAS



SI SU EMPRESA FUNCIONA COMO UN RELOJ, OBTIENE MÁS RENDIMIENTO

RENTABILIDAD PARA SUS PUNTAS DE TESORERÍA CON DISPONIBILIDAD INMEDIATA

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

DEPÓSITO ÁGIL

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

UNIFOND DINERO, FI

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



CLAVES SOBRE ECONOMÍA Y MERCADOS EN 2013

- La economía mundial está creciendo al ritmo más lento desde el inicio de la recuperación en 2009. La recesión en el Área euro, la desaceleración en EEUU y, en menor medida, en las economías emergentes, constituyen los principales focos de riesgo para el ciclo mundial de cara a 2013.
- Las economías periféricas del euro son las más vulnerables en el contexto actual. A la corrección de los desequilibrios macroeconómicos acumulados durante la última década se une la necesidad de restablecer el equilibrio en las cuentas públicas.
- Los avances desde el frente institucional (unión fiscal y bancaria) y el nuevo programa de compra de deuda pública del BCE pueden facilitar una cesión de los diferenciales soberanos en estos países, reduciendo el coste de financiación de los Tesoros y abriendo ventanas de financiación en mercado para las entidades privadas.
- La activación de las ayudas del BCE a España continúa supe-
ditada a la solicitud del rescate.
 - o Las condicionalidades asociadas a una eventual petición de asistencia financiera probablemente incluirán esfuerzos adicionales en materia de disminución del déficit público, aunque adecuándolos al momento cíclico.
 - o Distintas podrían ser las exigencias en términos de reformas estructurales, fundamentalmente en tres ámbitos: (i) racionalización de la estructura del sector público; (ii) reforma de las pensiones; y (iii) reformas adicionales en el mercado de trabajo.
- La corrección acumulada del PIB desde el inicio de la crisis se situará próxima al 8%, con una cesión superior al 20% en la demanda interna, aproximadamente similar a la pérdida de ocupados, según previsiones Afi.
- España podría registrar superávit por cuenta corriente en 2013. Claves: (i) el buen comportamiento de las exportaciones (su peso en el PIB se elevará hasta el 35% en 2013); y (ii) la reducción del gasto nacional.
- Principales riesgos: la caída de tipos en la curva española podría interrumpirse ante una potencial bajada de rating, una desviación abultada del objetivo de déficit público o incluso una cierta fatiga reformista. Sin embargo, la cesión de rentabilidades podría ganar intensidad en caso de solicitud de un rescate soberano.
- El potencial rescate de España es compatible con una caída de la prima de riesgo hasta cotas de 250-300pb.

Fuente: AFI

restricciones presupuestarias, más aún. ¿Eficaces o ineficientes? Hay ejemplos de ambas combinaciones por doquier, como también los hay de actuaciones que han alcanzado los objetivos establecidos a un coste controlado, que son las que debemos perseguir siempre.

Por ello, por no haber sido suficientemente eficaces y/o eficientes, nos encontramos inmersos en procesos de reestructuración en múltiples y fundamentales ámbitos como el financiero, laboral, previsional, de las administraciones públicas, etc. seguramente todos ellos inevitables o, lo que es más importante, necesarios. No obstante lo anterior, en no pocas ocasiones éstos u otros procesos de reestructuración se originan conducidos por la inercia, la urgencia y la falta de previsión con total ausencia de evaluación previa de opciones alternativas, de análisis de coste/beneficio, de presentación analítica de escenarios contra factuales y demás herramientas con las que predicamos teoría que no aplicamos, ya sea por urgencia, falta de recursos o superioridad argumental (también puede leerse “electoral” del reformador). En todo caso, las reformas previstas o en curso deben ser explicadas con mucha pedagogía y el más elevado rigor documental, eliminando intereses que no sean estrictamente los generales.

¿Ha pasado ya lo peor o lo peor está por llegar? Depende. Lo que resulta indudable es que necesitamos prepararnos profesional y mentalmente para afrontar el presente y el futuro con una actitud más exigente, con mayor preparación, formación y capacidad de comprensión –en los dos sentidos del término, entendimiento y actitud tolerante- y con mejores herramientas para evaluar el riesgo que enfrentamos y unos buenos lentes que aminoren la miopía innata a nuestra condición, que nos desincentiven a la procrastinación ::

TESORERÍA EMPRESAS



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

RENTABILIDAD PARA
SUS PUNTAS DE TESORERÍA CON
DISPONIBILIDAD INMEDIATA

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

DEPÓSITO ÁGIL

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

UNIFOND DINERO, FI

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



La UE toma la llave de acceso privilegiado al mercado del sudeste asiático

La Unión Europea da pasos en firme en la generación de nuevas oportunidades de negocio para las empresas comunitarias en la región del sudeste asiático y, particularmente, dentro de la ASEAN. La reciente finalización de las negociaciones sobre un Tratado de Libre Comercio (TLC) UE – Singapur ofrece buenas expectativas de futuro para impulsar las ventas españolas al dinámico mercado singapurense y, desde éste, a otros países de la región.

Ana Domínguez

ACUERDOS COMERCIALES

Las empresas de los veintisiete han de mirar más allá del mercado interno para identificar nuevas oportunidades de negocio, y es que la Unión Europea estima que el 90% de la demanda mundial del próximo bienio tendrá su origen en territorio no comunitario. Por tanto, resulta ciertamente oportuno el establecimiento de lazos económico – comerciales con aquellas regiones y mercados que brindan mejores oportunidades para nuestras empresas, con vistas a impulsar los flujos comerciales y de inversión hacia ellos, apostando firmemente por las vías de expansión económica que tenemos al alcance. En este sentido, la negociación de tratados de libre comercio con países considerados estratégicos se perfila precisamente con una herramienta de la que dispone la UE para la apertura de mercados para las empresas comunitarias. Dichos tratados son negociados por la Comisión Europea, en nombre del conjunto de Estados miembro, y en colaboración directa con el Consejo y el Parlamento Europeo, quien, en última instancia, es responsable de aprobar el acuerdo en cuestión.

El objetivo último de los acuerdos comerciales firmados por la Unión Europea es la creación de



[Dorling Kindersley/REI/Thinkstock]

mejores oportunidades de negocio. A través de dichos acuerdos lo que se establece es un marco más favorable para la interacción, con fines comerciales y/o de inversión, entre las empresas europeas y las del tercer país firmante. Ello es así porque los acuerdos permiten: abrir nuevos mercados hacia los que canalizar la oferta de productos y servicios de la UE; incrementar las oportunidades de inversión, a la vez que se protegen las inversiones; agilizar las transacciones comerciales (a través de una

SEGUROS PARA EMPRESAS



**CUBRA
CASI
TODOS SUS
IMPREVISTOS**

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

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

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



significativa reducción o eliminación de derechos arancelarios, de trámites necesarios, de tiempo de despacho aduanero, así como la fijación de normativas comunes relativas a la aplicación de requisitos sanitarios y técnicos); aumentar la seguridad jurídica en materia de derechos de propiedad intelectual, regulación de la competencia y adquisiciones públicas; así como impulsar el desarrollo sostenible, promoviendo la cooperación, transparencia y diálogo en las áreas social y medioambiental. En el particular de los acuerdos de libre comercio, las empresas de los países involucrados cuentan con acceso privilegiado entre sus respectivos mercados, y ello sin contravenir los principios de la Organización Mundial del Comercio (OMC).

MIRADA AL SUDESTE ASIÁTICO

Un centro de interés, desde la perspectiva de fuente de negocios para las empresas de la UE-27, pilota sobre el Sudeste Asiático. Sin embargo, hasta el momento solamente está vigente un acuerdo de libre comercio entre la UE y un país de esta región. Se trata del acuerdo con Corea del Sur, que entró en vigor en julio de 2011 y que ha facilitado enormemente las relaciones comerciales entre empresas europeas y coreanas. Además, en sólo nueve meses, ha permitido a la UE ahorrar en torno a 350 millones de euros, gracias al levantamiento de las barreras comerciales previamente existentes.

Entre las prioridades de la Unión Europea figura, no obstante, la negociación de un acuerdo para impulsar y mejorar el acceso de los exportadores comunitarios a un potente y dinámico conjunto de países agrupados en la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático¹ (ASEAN, según sus siglas en inglés). El flujo comercial de bienes y servicios entre ambos bloques superó en 2011 los 200 mil millones de euros, siendo la ASEAN el tercer mayor socio comercial de la UE, al situarse sólo por detrás de Estados Unidos y China. Asimismo, la UE es el principal inversor extranjero en los países de la Asociación

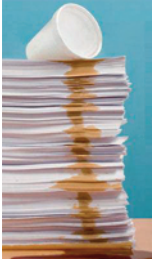
asiática (la inversión anual promedio rondó los 9,1 miles de millones de euros en el periodo 2000 – 2009). Si bien, existe margen para mejorar las relaciones comerciales bilaterales y obtener plusvalías. De hecho, en el estudio, promovido por la Dirección General de Comercio de la Comisión Europea y realizado por ECORYS en 2009, de evaluación de impacto del potencial tratado de libre comercio entre la UE y la ASEAN, se concluía que la UE podría obtener una ganancia de 29,5 miles de millones de euros derivada del acuerdo.

La voluntad de la UE para intensificar la cooperación con este socio del sudeste asiático es patente. Algunos pasos han sido dados, a pesar de que las negociaciones UE – ASEAN sobre un tratado de libre comercio fueron suspendidas en 2010. En abril de 2012, en el marco de la celebración del encuentro ministerial entre la UE y la ASEAN, en Brunéi, fue acordado un **plan de acción** para fortalecer la cooperación bilateral en el periodo 2013 – 2017. Aunque hoy todavía no es posible atisbar la consecución de un acuerdo comercial entre ambas regiones, un hecho podría sentar las bases para un progreso hacia ese importante hito: el tratado de libre comercio UE - Singapur. Asimismo, hay que señalar que la UE se encuentra negociando sendos acuerdos de este tipo con otros dos miembros de la ASEAN, Malasia y Vietnam (desde mayo de 2010 y junio de 2012, respectivamente). Estos acuerdos con países individuales, como no puede ser de otra forma, están llamados a sentar las bases para la consecución de uno regional.

SINGAPUR, PUERTA DE ACCESO

El pasado 16 de diciembre de 2012, concluyeron las negociaciones sobre el tratado de libre comercio entre la UE y Singapur que se habían iniciado en marzo de 2010. Ahora es necesaria la aprobación de las autoridades políticas de ambas partes (en el seno de la UE el acuerdo será sometido a debate por el Consejo y el Parlamento Europeo), y se espera la rú-

SEGUROS PARA EMPRESAS




CUBRA
CASI
TODOS SUS
IMPREVISTOS

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

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

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



brica del borrador del acuerdo comercial en la primavera de este año 2013 (la ratificación del tratado podría producirse a finales de año). Mientras tanto, continuarán las conversaciones en materia de inversiones -se habían iniciado con posterioridad a las relativas al comercio y se espera que sean cerradas en verano-, de acuerdo con la nueva competencia de la UE en el marco el Tratado de Lisboa.

Singapur puede considerarse un país estratégico dentro de la política comercial exterior de la Unión Europea. No en vano es el principal socio comercial de la UE dentro de la ASEAN (el decimotercero del mundo en comercio de bienes), respondiendo por aproximadamente un tercio del comercio de bienes y más de la mitad del comercio de servicios entre ambas regiones. También es el principal destino de la inversión europea en el continente asiático y representa en torno a tres cuartas partes de la inversión EU – ASEAN.

Para la UE este tratado es considerado como una pieza clave dentro de su cometido de crear nuevas oportunidades comerciales para las empresas europeas. Éstas podrán aprovechar, en mejores condiciones, el elevado potencial del mercado singapurense y su condición de plataforma desde la que hacer negocios en la región del sudeste asiático, constituyéndose como puerta de acceso a un mercado de unos 600 millones de consumidores.

Por otra parte, el tratado le permitirá a la UE adquirir un estatus en virtud del cual las empresas comunitarias no se encontrarán con las dificultades derivadas del acceso preferencial que tienen las compañías de otros países asiáticos y de EE. UU., con los que Singapur ya contaba con acuerdos comerciales. Así por ejemplo, las empresas europeas de servicios financieros recibirán, como mínimo, el mismo trato que el que obtienen las instituciones estadounidenses del sector en virtud del TLC existente entre EE. UU. y Singapur.

Además, será el primer tratado “verde”, diseñado de acuerdo con la “Estrategia 2020” de la Unión

Europea y que busca hacer frente a las barreras (tanto comerciales como relativas a las inversiones) ligadas a la generación de energía renovable, entre otros propósitos asociados a la protección y sostenibilidad medioambiental.

VENTAJAS DERIVADAS DEL TLC UE - SINGAPUR

El tratado de libre comercio entre la UE y Singapur tendrá importantes efectos positivos para las empresas europeas (también para las singapurenses). Los ya dinámicos flujos comerciales de bienes y servicios entre la UE y Singapur, que han registrado un crecimiento en torno al 40% entre 2009 y 2010, podrían verse incrementados.

Entre las principales consecuencias que este tratado bilateral tendrá para la industria europea se encuentra la reducción de barreras no arancelarias que afectan a sectores como los de equipos de energías renovables, automoción y equipos electrónicos. Ello facilitará la comercialización en Singapur de bienes fabricados bajo estándares europeos, sin necesidad de que sean sometidos a nuevos controles o modificaciones. También se facilitará la entrada de productos cárnicos europeos a este mercado asiático, simplificándose y abaratándose el proceso de reconocimiento de los fabricantes (hasta ahora tal reconocimiento se realizaba caso por caso, a petición de la empresa interesada).

Singapur reconocerá asimismo las “denominaciones o indicaciones geográficas”, ofreciendo mayor protección a las denominaciones geográficas europeas. Algo que cobra especial importancia para el sector de alimentación, en el que existe un fuerte nivel de competencia dentro del mercado singapurense.

Por lo que respecta al sector servicios, se producirá una amplia liberalización, se establecerán los procedimientos para el reconocimiento mutuo de los profesionales europeos y singapurenses, y se garantizará que las licencias o autorizaciones necesarias para operar no se utilizan con mecanismo que

SEGUROS PARA EMPRESAS



**CUBRA
CASI
TODOS SUS
IMPREVISTOS**

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

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

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



restrinja de entrada al mercado. De esta forma las empresas europeas de servicios gozarán de condiciones preferenciales para acceder a este mercado asiático.

La ampliación de las oportunidades de negocio para las empresas europeas en Singapur también afecta al mercado de las licitaciones públicas. En el marco del TLC, ambas partes han adoptado posturas comunes relativas a las reglas de transparencia y no discriminación (alineadas con el Acuerdo sobre Contratación Pública de la OMC). Además los licitadores europeos contarán con más oportunidades en las licitaciones públicas que los de cualquier otro país.

En el ámbito de las inversiones, a pesar de que, como se indicaba anteriormente, han de continuar las conversaciones entre el comisario de Comercio de la UE y el ministro de Comercio e Industria de Singapur, lo cierto es que el país asiático se encuentra entre los socios comunitarios pioneros en negociar un tratado de protección de las inversiones. Hecho que, sin duda, reforzará las inversiones directas UE – Singapur.

Por último, conviene hacer referencia al mecanismo de resolución de disputas comerciales, en tanto que con el tratado de libre comercio dicho mecanismo será más eficiente y expeditivo (también más ágil que el de la OMC), redundando en una mayor facilidad y seguridad operativa para las empresas europeas.

RELACIONES COMERCIALES HISPANO – SINGAPURENSES

Las empresas españolas tendrán, si cabe, más motivos para no perder de vista a Singapur dentro de

su radar de mercados exteriores. Hoy son más de tres mil las firmas españolas que exportan a Singapur, según la Secretaría de Comercio Exterior. De ellas, con datos hasta septiembre de 2012, unas 929 son exportadoras regulares (han vendido a este mercado en cada uno de los últimos cuatro años).


Muchas de estas empresas han tenido que hacer frente, entre otros, a problemas derivados de la falta de homologación en materia de normativa y certificados técnicos expedidos por organismos europeos, incurriendo en demoras y costes adicionales para poder introducir sus bienes en Singapur. Ante ello, el TLC proporcionará un marco más favorable y facilitará las relaciones comerciales con este mercado asiático.

Las exportaciones españolas de mercancías a Singapur se habían situado en 458 millones de euros en 2011 (en los nueve primeros meses de 2012 alcanzaron los 567 millones). Con ello, España se sitúa onceavo mayor proveedor de la UE-27 al mercado singapurense.

Las principales partidas que integran la cesta exportadora española son las de máquinas y aparatos mecánicos (22% del total exportado en 2011), aparatos y material eléctricos (10,2%), combustibles y aceites minerales (5,4%) y prendas de vestir (no de punto) (4,7%). Si bien, el abanico de actividades atractivas para la realización de negocios en Singapur es más amplio. Abarcaría desde las energías renovables, hasta el sector agroalimentario, la industria química y el medio ambiente, entre otros ::

¹ La ASEAN está integrada por Birmania, Brunei, Camboya, Filipinas, Indonesia, Laos, Malasia, Singapur, Tailandia y Vietnam

SEGUROS PARA EMPRESAS




**CUBRA
CASI
TODOS SUS
IMPREVISTOS**

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

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

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



Los créditos de prefinanciación en operaciones de comercio exterior

En muchas ocasiones, el exportador no tiene mercancías o productos en stock. Cuando consigue un pedido en firme debe comprar las materias primas para su fabricación o adquirir los productos ya elaborados, dependiendo de su actividad. Con el fin de poder financiar dichas compras, existen los créditos de prefinanciación.

Romain Lestrat

Los créditos de prefinanciación son préstamos que se otorgan en el instante del pedido en firme y que deben cancelarse en el momento del embarque, cuando el exportador utilizará el medio de cobro correspondiente a la exportación.

Para otorgar o no la prefinanciación, la entidad financiera evaluará los distintos factores de la operación, el principal siendo el medio de pago que utilizará el importador, quien ha realizado el pedido, ya que la operación no tendrá el mismo riesgo si se liquida mediante un medio de pago simple o un medio de pago documentario. El tipo de interés aplicado por el banco al aceptar prefinanciar la operación, tendrá como referencia el LIBOR para la financiación en divisas, o el Euribor, para financiación en euros. Durante este periodo, los principales riesgos son:

- La anulación del pedido
- La no retirada de la mercancía por parte del importador
- El impago, parcial o total, de la mercancía, después de haber sido retirada por el importador.

Para cubrirse de estos riesgos, existen varias posibilidades. Puede habilitarse, por ejemplo, un



[femera]/Thinkstock

crédito documentario irrevocable o una carta de crédito stand-by. Puede solicitarse un aval de cumplimiento, mediante garantía a primer requerimiento o un anticipo significativo. También existen diversas pólizas por parte de CESCE y de las aseguradoras privadas (para los riesgos de impago) que permiten cubrir los posibles riesgos.

MEDIOS DE PAGO Y RIESGOS ASOCIADOS

Veamos ahora cuales son los distintos medios de pagos, tanto simple como documentario:

TARJETA MASTERCARD e-BUSINESS



PARA EMPRESAS Y PROFESIONALES, ALTA EFICACIA Y TOTAL FLEXIBILIDAD

CON LA TARJETA e-BUSINESS DE UNICAJA CONTINUAN 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.



Los medios de pago simple son (i) el cheque; (ii) la orden de pago; (iii) la remesa simple; y (iv) la remesa documentaria, que aunque no es un medio de pago simple, en el caso de un crédito de prefinanciación, cumple las mismas funciones.

Para el exportador, y por lo tanto para el banco que concede el crédito de prefinanciación, el mayor riesgo durante el periodo de fabricación o preparación del pedido es su cancelación unilateral por parte del importador. Durante este periodo, el exportador tiene como única promesa por parte del importador el contrato de compraventa. Sabiendo que el mecanismo de reembolso, por parte del importador, se pone en marcha después del envío de la mercancía, durante el periodo de fabricación no cuenta, a priori, con ninguna garantía de cobro.

Por lo tanto, el banco financiador será mucho más cauteloso a la hora de conceder un crédito de prefinanciación ya que si el importador cancela el pedido y el exportador no cuenta con otros medios financieros, éste puede llegar a tener grandes dificultades a la hora de reembolsar el crédito.

Si la operación se liquida a través de un medio de pago documentario, la entidad financiera concederá el crédito de prefinanciación con mayor facilidad y a mejor precio al desaparecer el riesgo de anulación de pedido con este tipo de medio de pago.

Los principales medios de pago documentarios son: (i) el crédito documentario; (ii) la carta de crédito comercial; (iii) la carta de crédito stand-by; y (iv) el crédito documentario con cláusula roja o verde

Tanto el crédito documentario como la carta de crédito comercial son irrevocables, permitiendo al exportador lanzar el pedido sin riesgo ya que el cobro de éste se hará en el momento del embarque o en una fecha futura a partir de dicho momento. La "garantía a primer requerimiento" que contempla el stand-by permite comenzar la fabricación

del pedido desde el momento en el que se recibe la carta de crédito, sin posibilidad para el importador de anularlo. Los créditos documentarios con cláusula roja o verde permiten al exportador tomar un anticipo al importador a cuenta del crédito documentario. En este caso, es el importador quien prefinancia el exportador.

FINANCIACIÓN Y RIESGO DE CAMBIO

Una vez acordada la forma de pago de la operación, entre el importador y el exportador, el exportador tendrá varias alternativas para financiarse y gestionar el riesgo de cambio.

La financiación puede articularse mediante un contrato bancario que suele formalizarse a través de una póliza. Hay dos tipos de póliza:

- La póliza de préstamo: suele concederse para una operación puntual y se firma entre la entidad financiera prestamista y el exportador prestatario.

- La póliza de crédito: es una línea de crédito que concede la entidad financiera al exportador, estableciendo una cantidad máxima de la que dispondrá el exportador durante un plazo determinado.

La prefinanciación para operaciones de exportación puede ser contratada a las entidades financieras en euros o en cualquier otra divisa convertible que cotice en el mercado. Con el fin de optimizar el coste financiero y valorando los posibles riesgos de tipo de cambio, las alternativas financieras son:

- Facturar y financiarse en euros: en cuyo caso, el coste financiero se conoce desde el principio de la operación ya que no hay riesgo de cambio.

- Facturar en euros y financiarse en otra divisa: se suele utilizar esta forma de financiación para aprovechar un tipo de interés más bajo. Puede contratarse un seguro de cambio para evitar el riesgo de tipo de cambio pero perdiendo la ventaja de disfrutar de un tipo de interés más bajo en la

TARJETA MASTERCARD e-BUSINESS



PARA EMPRESAS Y PROFESIONALES, ALTA EFICACIA Y TOTAL FLEXIBILIDAD

UNA EFICAZ HERRAMIENTA DE GESTIÓN ONLINE

CON LA TARJETA e-BUSINESS DE UNICAJA CONTINÚAN LAS VENTAJAS

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



financiación. En ocasiones, la empresa exportadora permite recibir abonos en divisa por otras operaciones, permitiendo al exportador tener una casi auto cobertura del riesgo de cambio mediante compensación de saldos.

- Facturar y financiarse en la misma divisa distinta del euro: en este caso no hay riesgo de tipo de cambio ya que el coste financiero es conocido a priori. En ocasiones, se opta por esta modalidad para abaratar el coste de financiación si la divisa tiene un interés más bajo que el del euro. El inconveniente radica en que si la divisa se aprecia respecto al euro, los beneficios de este tipo de operación pueden ser nulos o incluso negativos.

- Facturar en divisa y financiarse en euros: se suele utilizar para disfrutar de un tipo de interés más bajo en euros. Hay riesgo de cambio ya que el coste financiero se conoce con posterioridad, aunque existe la posibilidad de cubrir el riesgo de cambio.

- Facturar en una divisa y financiarse en otra, ninguna de ellas el euro: se utiliza buscando un coste más reducido. Si se recurre a una divisa de financiación con poca volatilidad, se minimiza el riesgo de cambio. Existen dos riesgos de cambio, el

de la moneda de reembolso contra el euro y el de la moneda de financiación contra el euro, con la posibilidad de asegurar los dos riesgos o solo uno. Si no se aseguran los tipos de cambio, el desenlace más positivo para el exportador es una apreciación de la moneda de reembolso (se cobran más euros), y una depreciación de la divisa de préstamo (se pagan menos euros).

CONCLUSIÓN

A modo de conclusión, destacamos que los créditos de prefinanciación tienen un plazo que oscila desde la firma del pedido hasta el embarque o el cobro. Estos créditos pueden instrumentarse de forma puntual mediante un préstamo o línea de crédito, para varias operaciones. El mayor riesgo durante el periodo del préstamo es la cancelación del pedido por parte del importador. Este riesgo se puede cubrir con un medio de pago documentario o contratando un seguro, a CESCE por ejemplo. Y en cuanto a la divisa que se utilizará en la financiación y el cobro, se habrán de estudiar las necesidades de la empresa, el coste financiero y el riesgo asociado a cada alternativa ::

TARJETA MASTERCARD e-BUSINESS



PARA EMPRESAS Y PROFESIONALES, ALTA EFICACIA Y TOTAL FLEXIBILIDAD

CON LA TARJETA e-BUSINESS DE UNICAJA CONTINUAN 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.





China ha perdido en gran medida su ventaja en costes.

¿El fin de la industria China?

Apple acaba de anunciar que invertirá más de cien millones de dólares en Estados Unidos para ampliar sus actividades manufactureras, en concreto de ordenadores personales. General Electric ha contratado a casi mil nuevos empleados para sus líneas de montaje de electrodomésticos también en Estados Unidos, algo que no hacía desde hace décadas. ¿Ha perdido China su ventaja en costes?

En gran medida sí. Desde comienzos de este siglo, los salarios en las zonas urbanas de la costa se han multiplicado por cinco. Además, la moneda china se ha apreciado un 24 por ciento desde 2005. Por si esto no fuera suficiente, el precio del transporte marítimo ha subido tanto por la escalada del petróleo como por el ascenso de los seguros. Y por último, el precio del gas natural se ha descalabrado en Estados Unidos gracias a la explotación masiva de los yacimientos en roca porosa, lo que reduce notablemente los costes de la energía en las fábricas. Recuérdese también que los salarios permanecen estancados en Estados Unidos desde hace tres décadas.

En resumen: Estados Unidos vuelve a ser un lugar competitivo en donde fabricar. Las empresas norteamericanas ya no

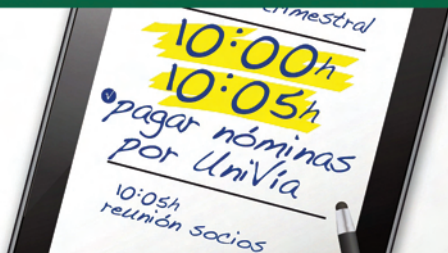
hacen outsourcing sino que han pasado a realizar insourcing. Aunque este cambio tan fundamental no va a alterar, al menos en el corto plazo, los grandes desequilibrios comerciales y financieros que vienen caracterizando a la economía global del siglo XXI, sí supone un cambio de tendencia importante.

La economía china se encuentra ante una encrucijada. Detrás quedan tres décadas de crecimiento acelerado alimentado por una reserva casi inagotable de mano de obra barata. Es cierto que todavía quedan al menos 300 millones en las áreas rurales que podrían incorporarse a la industria. Pero los 500 millones que ya trabajan en las zonas costeras con salarios cada vez más elevados tendrían que comenzar a producir bienes o servicios de mayor valor añadido para que el conjunto de la economía china siguiera creciendo y progresando. He ahí el problema fundamental. China se encuentra ahora atezada entre la dificultad de producir bienes y servicios de alta calidad y precio a un coste competitivo con las economías más avanzadas, por un lado, y la presión proveniente de países como Vietnam o Bangladesh, que ofrecen muchas venta-

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

SERVICIO NÓMINAS EMPRESAS

Unicaja Banco, S.A.U. Avda. Andalucía, 10.
12. 29007 Málaga. Inscrita B.N. de Málaga.
Tercero 4957. Libro 3.859, Sección 8. Hoja
MA-1.11560. Folio 1. Inscripción 1. C.I.F.
A93139053.



SIMPLIFIQUE LA GESTIÓN DEL PAGO DE SUS NÓMINAS

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

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



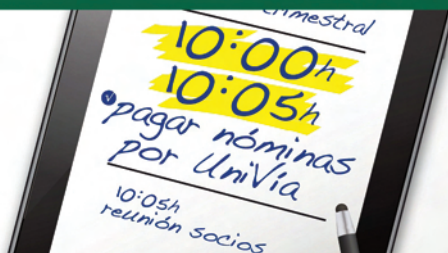
jas y costes aún más bajos. Incluso México se está beneficiando dado que ahora resulta más eficiente y menos complicado desde el punto de vista logístico fabricar allí que a miles de kilómetros de distancia desde Estados Unidos.

La nueva dirección política de China va a tener que hilar fino. A problemas tan delicados como la corrupción, el deterioro del medio ambiente y el envejecimiento de la población, se añade ahora una posible pérdida de competitividad industrial. Evidentemente, el país cuenta con varias armas contundentes para hacer frente a este tipo de problema.

China lleva años invirtiendo masivamente en educación e infraestructuras, lo que le permitirá colarse en la primera división de la economía mundial. También han apostado fuertemente por los sectores y tecnologías del futuro, tales como las renovables, la biotecnología, la nanotecnología y la industria aeroespacial. Tienen un gran margen de maniobra y suficientes recursos para afrontar nuevas inversiones. Los próximos años van a ser cruciales para ver si China consigue despegarse definitivamente de las economías emergentes y hacerse miembro del club de las economías más punteras ::

SERVICIO NÓMINAS EMPRESAS

Unicaja Banco, S.A.U. Avda. Andalucía, 10.
12. 29007 Málaga. Inscrita B.N. de Málaga.
Torno 4957. Libro 3859, 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 **UniVia** y dedique su tiempo a gestiones más rentables para su empresa.

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



Acuerdo fiscal y reacción del mercado

Revalorización generalizada de los activos de riesgo en los primeros compases de 2013. El desencadenante ha sido EEUU. Demócratas y republicanos acuerdan evitar la aplicación automática de medidas de ajuste fiscal por importe de 500.000 millones de dólares (el llamado *fiscal cliff*), aunque dejan sin resolver varias incógnitas. Las principales: el recorte del gasto público y la autorización de un nuevo límite para el techo de endeudamiento público.

Cristina Colomo

Inicio de año positivo en los mercados financieros. La posibilidad de que EEUU se enfrente a medidas de consolidación fiscal por importe de 500 mil millones USD se cierra con el pacto de última hora entre Demócratas y Republicanos. Un acuerdo que aunque eleva la consolidación fiscal en el ejercicio hasta los 200 mil millones (un 1,4% del PIB), reduce las probabilidades de que EEUU entre en recesión durante los primeros meses de 2013.

Tres claves a destacar del acuerdo: (1) la expiración de los recortes en la payroll tax (120 mil millones USD) y del “cheque Bush” para las rentas altas (25-50 mil millones). Para el resto, la rebaja fiscal de Bush se convierte en permanente; (2) la extensión de las rebajas fiscales para desempleados (30-35 mil millones) y de otros beneficios a hogares y empresas; (3) y la no consecución de compromisos con el recorte de gastos (20% del fiscal cliff). Se pospone al 1 de marzo la reducción automática de gasto público prevista para principios de año, a la espera de un nuevo acuerdo.

En el próximo mes, atentos a la reapertura de negociaciones entre Demócratas y Republicanos



[iStockphoto/Thinkstock]

para acordar los recortes en las partidas de gasto y autorizar un nuevo límite para el techo de endeudamiento público. La fecha tope para gestionar ambos eventos es marzo y las probabilidades de que vuelva a fraguarse un acuerdo en el último momento son elevadas a tenor de las posiciones que mantienen a día de hoy ambas fuerzas políticas. Tampoco descartamos que un eventual acuerdo incluya medidas temporales (por ejemplo, aplazamiento de decisiones sobre algunos programas de gasto) en vez de soluciones de carácter permanente.

COBROS Y PAGOS



OPTIMICE SUS PROCESOS FINANCIEROS A TRAVÉS DE UNIVÍA

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

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

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

Algunas de las múltiples herramientas que ofrece:

COBROS

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

PAGOS

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



La gestión del fiscal cliff aleja a EEUU de la recesión pero no de un escenario de desaceleración. El 1T13 nos podría dejar un registro de crecimiento similar al más bajo de 2012 (+0,3% trimestral en 2T12). A partir de 2T13, las tasas de avance en el PIB probablemente superarán el 0,5% trimestral, sobre todo si la mejora reciente en el mercado laboral (+150 mil empleos en diciembre) se consolida.

En el Área euro, la clave está en el comportamiento de la economía alemana. En 4T, los riesgos de una recaída del PIB son elevados. Una cesión que, en nuestro escenario de previsiones, viene acompañada de un estancamiento o un crecimiento reducido de la actividad en 1T y de una recuperación gradual en adelante. Con un perfil trimestral de crecimiento similar en Francia y con la mayoría de periféricos en recesión, esperamos que la caída del PIB en el Área euro se sitúe en el 0,1% en 2013.

REACCIÓN DE LOS MERCADOS

En las últimas semanas, bolsa y deuda periférica, tanto soberana como corporativa, han sido las dos áreas de mercado que mejor han capitalizado en la semana las novedades desde EEUU. Un movimiento que en esta ocasión no ha venido acompañado de una depreciación del USD. La explicación la en-

ÍNDICES AFI FONDOS DE INVERSIÓN

	Rentabilidades a	
	diciembre	2012
RV Europa	1,3%	19,7%
RV Emergentes Eur. Este	4,5%	19,7%
RV Asia y Oceanía	1,4%	17,7%
RV Emergentes MENA	3,7%	15,2%
RF High Yields	1,1%	14,4%
RV Euro	2,4%	13,9%
RV Sectores Crecimiento	-0,6%	13,5%
RF Emergentes	0,2%	12,7%
RV EEUU	-0,9%	11,7%
RV Global	0,4%	11,3%
RV Emergentes Global	3,0%	10,7%
RF Convertibles	1,1%	9,4%
RF Largo Euro	0,8%	8,8%
RV Sectores Defensivos	-0,2%	7,9%
RV Mixta Internacional	0,7%	7,7%
RF Internacional	-0,4%	7,5%
Gestión Global	0,8%	5,3%
RF LP USD	-1,5%	4,8%
RV Mixta Euro	1,6%	4,8%
RF Mixta Internacional	0,4%	4,5%
Garantizado RF	0,5%	3,9%
RF Corto Euro	0,3%	3,6%
RF Mixta Euro	0,9%	3,5%
Monetarios Internacional	-1,1%	3,1%
Garantizado a vto	0,5%	3,0%
RV Japón	3,9%	2,9%
RF CP USD	-1,5%	2,2%
RV Emergentes Latam.	5,2%	2,0%
FIL	1,0%	1,7%
Monetarios Dinámicos	0,3%	1,6%
Monetarios Euro	0,1%	1,1%
Garantizado parcial	0,3%	0,9%
Gestión Alternativa	1,0%	0,8%
Materias primas	-2,8%	0,7%
RV España	4,0%	0,2%
Monetarios USD	-1,5%	-0,1%
FI Inmobiliaria	-0,3%	-3,2%

Fuente: elaboración propia.

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

		Ratios valoración				Ccto BPA (%)			Market cap (mill. €)
		PER	P/B	RPD	ROE	2011	2012	2013	
Inditex	13%	28,8	8,0	2,3%	27,3%	11,5%	24,3%	12,7%	68.130
Red Eléctrica	11%	10,6	2,6	6,8%	24,1%	17,9%	4,7%	9,8%	5.129
OHL	11%	8,9	1,5	2,9%	14,8%	14,3%	15,6%	2,3%	2.289
Indra	11%	11,5	1,6	5,0%	14,0%	-15,6%	-18,0%	7,6%	1.715
Técnicas Reunidas	11%	14,7	5,0	3,8%	31,0%	29,6%	2,5%	8,9%	2.035
Santander	10%	16,9	0,8	9,5%	7,7%	-28,5%	-42,1%	60,8%	65.323
Telefónica	9%	9,2	2,1	7,2%	21,3%	-18,2%	-17,6%	4,7%	47.672
DIA	9%	19,4	19,3	2,8%	73,2%	31,4%	13,0%	19,2%	3.436
Grifols	9%	28,4	4,5	1,1%	17,9%	5,5%	78,5%	29,9%	8.148
ACS	6%	7,5	2,8	6,7%	28,5%	-0,7%	-13,4%	-3,5%	6.133
Cartera recomendada		16,0	4,8	4,7%	25,4%	5,4%	5,3%	15,5%	
IBEX 35		18,8	1,1	4,8%	5,7%	-19,8%	-42,9%	60,6%	

Fuente: elaboración propia a partir de Bloomberg.

COBROS Y PAGOS



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

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

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

Algunas de las múltiples herramientas que ofrece:

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

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



contramos, en parte, en las actas del FOMC, que no descartan que la compra de activos (85 mil millones USD al mes, aproximadamente) finalice a lo largo de este ejercicio.

A cierre de año, y pese a que el mes de diciembre ha resultado muy positivo para la renta variable, con todos los índices importantes (a excepción del de Hungría), finalizando en terreno positivo, el Ibex 35 no consigue terminar 2012 en positivo y concluye con una cesión acumulada del 4,7%, lejos de índices como el EuroStoxx 50 (+13,8%), el S&P 500 (+13,4%) o el Nikkei 225 (+22,9%).

ASSET ALLOCATION RECOMENDADO

El mensaje de cara a enero, paciencia a la hora de subir el peso de renta variable en cartera. De tal modo que mantenemos sin cambios el asset allocation para el primer mes del ejercicio. En Bolsa esperamos un año con rentabilidades positivas, pero a corto plazo nos decantamos por una corrección que aprovecharíamos para ir cerrando la infraponderación. En Gestión Alternativa mantenemos un 14%, buscando estrategias relativas y de volatili-

ASSET ALLOCATION RECOMENDADO (%)

Categoría	31-dic-12	30-nov-12	BMK	AFI vs BMK
RV EUR	10%	10%	17%	-7%
RV EEUU	3%	3%	6%	-3%
RV Emer. Asia	1%	1%	1%	0%
RV Emerg. Latam	0%	0%	1%	-1%
RV Europa Este	0%	0%	1%	-1%
RV Japón	4%	4%	4%	0%
Renta variable	18%	18%	30%	-12%
Ret. Abs. Conservador	0%	0%	7%	-7%
Gestión Alternativa	14%	14%	0%	14%
Gestión alternativa	14%	14%	7%	7%
RF Convertibles	9%	9%	0%	9%
RF High Yield	8%	8%	2%	6%
RF Emergente	8%	8%	0%	8%
RF IG CP	4%	4%	8%	-4%
RF IG LP	3%	3%	0%	3%
RF Largo EUR	6%	6%	15%	-9%
RF Corto EUR	10%	10%	33%	-23%
RF USD	0%	0%	0%	0%
Renta fija	48%	48%	58%	-10%
Monetarios USD	8%	8%	0%	8%
Monetarios GBP	0%	0%	0%	0%
Liquidez	12%	12%	5%	7%
Mdo. Monetario	20%	20%	5%	15%

Fuente: elaboración propia.

dad. En renta fija, el segmento medio de la curva española (5-7 años) ofrece buenas valoraciones, mientras que en renta fija privada buscamos emisores periféricos y grado especulativo (rating BB) ::

COBROS Y PAGOS



OPTIMICE SUS PROCESOS FINANCIEROS A TRAVÉS DE UNIVÍA

SU TIEMPO ES ORO

UNIVÍA AGILIZA SU TIEMPO

UNIVÍA ES ORO PARA SU NEGOCIO

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

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

Algunas de las múltiples herramientas que ofrece:

COBROS

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

PAGOS

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





En 2013, la economía mundial podría acelerar su ritmo de crecimiento, hasta alcanzar tasas del 3,6%.

Reactivación económica en marcha

Terminado 2012, es tiempo de hablar sobre 2013. La primera buena noticia es que, tras dos años de pérdida de dinamismo, la economía mundial podría acelerar su ritmo de crecimiento, hasta alcanzar tasas del 3,6% (desde el 3,3% de 2012 o el 3,8%). Será muy difícil volver a registrar avances equivalentes a las de 2010 (5,1%) en gran medida porque no parecen repetibles ritmos como los de entonces de las economías emergentes en general, y de China e India en particular (crecieron al 10,0%). El PIB de EEUU acumula tres años consecutivos con crecimientos a tasas del orden del 2%, situación que se podría repetir en 2013. Clara recuperación del mercado inmobiliario que, no obstante, aporta en una menor proporción que antes de la Gran Recesión. Ahora, apenas supone un 2,4% del PIB (frente al 5,9% del 1To6). Pero no cabe duda de que es una señal positiva y de estabilización en algunos de los "frentes de riesgo". El consumo de las familias se ve beneficiado por la rebaja de los tipos de interés (se empiezan a observar, tras varios años sin ellas, operaciones de refinanciación) y de la creación de empleo. Sin embargo, ésta no es tan intensa como en otras

fases de recuperación o comporta elementos diferenciales (mayor tasa de temporalidad y menores salarios). En conclusión, la renta disponible avanza, pero a un ritmo lento y, con una reducida tasa de ahorro, es difícil anticipar dinamismo del consumo privado. Es el sector público el que tiene por delante su particular proceso de ajuste. Sin duda, el mayor reto, y riesgo, de la economía estadounidense es el denominado "fiscal cliff". Considerando la legislación actual, EEUU está abocado a experimentar un sustancial endurecimiento de la política fiscal a comienzos de 2013, lo que se conoce comúnmente como «precipicio fiscal». Ello es debido a la expiración simultánea de varias rebajas fiscales y de prestaciones por desempleo con carácter de emergencia previamente aplicadas, a lo que hay que sumar reducciones automáticas del gasto público. Hasta qué punto se materializarán las medidas del «precipicio fiscal» contempladas en la legislación es una cuestión sujeta a un alto grado de incertidumbre, que sigue dependiendo de negociaciones políticas. Un resultado plausible podría ser un escenario en el que se permita la extinción de al-

DAVID CANO es socio de Afi y director general de Afinet Global, EAFI.
E-mail: dcano@afi.es

TESORERÍA EMPRESAS



SI SU EMPRESA FUNCIONA COMO UN RELOJ, OBTENGA MÁS RENDIMIENTO

RENTABILIDAD PARA SUS PUNTAS DE TESORERÍA CON DISPONIBILIDAD INMEDIATA

No pierda ni un segundo cuando se trata de sacar dinero a sus necesidades. Descubra las formulas de inversión a corto plazo de Unicaja y aproveche cada minuto de rentabilidad, con total seguridad y disponibilidad.

DEPÓSITO ÁGIL

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

UNIFOND DINERO, FI

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



gunas medidas y la prórroga de otras, con un impacto de entre 0,5% y 1,0% del PIB en 2013 (compatible con un avance del conjunto de la economía del 3,0%). Las noticias positivas, de nuevo, las encontramos en las economías emergentes. Si bien, cada vez más, analizar este grupo de países como un todo es erróneo (ni siquiera cabe la simplificación por áreas geográficas), sí es posible detectar ciertas pautas comunes. Porque desde hace un año y medio, la mayoría de las economías emergentes aprovecharon el margen de estímulo que les otorgaban unos tipos de interés reales positivos, unos ratios de deuda pública de apenas el 30% del PIB, unos déficits públicos cercanos al 2% y otras herramientas tradicionales, como el coeficiente de caja, para volver a dinamizar las economías (no se han aplicado medidas heterodoxas, salvo la intervención en el mercado de divisas para evitar la apreciación de sus monedas). En definitiva, una ralentización económica buscada, controlada y reversible. Aunque es nece-

sario acumular señales más sólidas y persistentes en los próximos meses, los últimos indicadores apuntan a que el ciclo en los emergentes podría haber marcado un punto de inflexión durante el verano. Es claro que en 2013 los emergentes crecerán a una tasa lo suficientemente elevada como para servir de arrastre a los desarrollados vía sector exterior. Por último, a diferencia de EEUU, la UME se enfrenta a su particular "W". Tras la intensa y, en la mayoría de países, común recesión de finales de 2008 y principios de 2009, asistimos a una recuperación (los famosos "brotos verdes") que, definitivamente, se ha frustrado. Pero no solo en España sino también en Italia, Francia y, lo que llama más la atención, en Alemania. La diferencia en el patrón de estos cuatro países no está, desde luego, en la dirección (desaceleración), ni tampoco en la intensidad (aproximadamente 2 puntos porcentuales menos de crecimiento) sino en la capacidad o no de evitar la recesión en 2013 ::

TESORERÍA EMPRESAS



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

RENTABILIDAD PARA
SUS PUNTAS DE TESORERÍA CON
DISPONIBILIDAD INMEDIATA

No pierda ni un segundo cuando se trate de sacarle partido a sus excedentes. Descarga los formularios de inversión a corto plazo de Unicaja y aproveche cada minuto de rentabilidad, con total seguridad y disponibilidad.

DEPÓSITO ÁGIL

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

UNIFOND DINERO, FI

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



«En Marruecos no faltan oportunidades en sectores dónde nuestra industria ha demostrado ser competitiva»

Nacida en Plasencia (Cáceres) en 1971. Licenciada en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad Complutense de Madrid y Técnico Comercial y Economista del Estado desde 1998. Entre los puestos desempeñados hasta la fecha ha sido Directora Ejecutiva Alternativa del Banco Africano de Desarrollo (septiembre 2002- 2003), Consejera Economía y Comercial en Costa de Marfil (entre enero 2002 y septiembre 2004), y en Uruguay, entre septiembre 2004 y 2008. Asimismo ha sido Asesora internacional en el Gabinete del Secretario de Estado de Economía entre septiembre 2008 y 2009 y Directora del Gabinete de la Secretaría de Estado de Comercio entre septiembre 2009 y 2011. Desde esa fecha es Consejera Económica y Comercial Jefe de la Oficina Económica y Comercial de Rabat.



María Peña
Consejera de la Oficina
Económica y Comercial
de España en Rabat

Javier Paredes

A pesar de un contexto internacional poco favorable, la economía marroquí sigue exhibiendo un notable dinamismo. ¿Qué factores justifican el buen comportamiento de la economía marroquí y en qué medida este dinamismo es sostenible a medio plazo?

Este dinamismo está basado en un modelo de crecimiento sustentado en la demanda interna, especialmente el consumo, muy costoso en cualquier caso en la coyuntura actual. La economía marroquí es muy vulnerable a factores exógenos como la climatología (dado el importante peso de la agricultura), la evolución del precio del petróleo o la coyuntura europea. Los tres factores han actuado adversamente en 2012,

y el crecimiento se situará por debajo del 3%. Para 2013 el Gobierno ha situado la previsión en un 4,5%, apoyado en un buen comportamiento del valor añadido agrícola de la demanda interna, dado el componente negativo esperado de la demanda externa. La exitosa salida a los mercados financieros internacionales que ha realizado el Gobierno en diciembre 2012 ha supuesto un importante respaldo a la política macroeconómica, pero descontando la puesta en marcha de medidas que contengan los déficits gemelos que se han disparado entre 2011 y 2012. Un déficit público y corriente en torno al 6,5% y 8,5% respectivamente son difícilmente sostenibles con una estructura económica como la marroquí y un cre-

RENTING UNICAJA

RENTING, MUCHO MÁS QUE UN COCHE NUEVO



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

- 

1. Estrene coche cuando quiera



4. Disfrute del bajo consumo
- 

2. Pague una sola cuota y no se lleve sorpresas



5. Todos los servicios incluidos
- 

3. Llame el número de ventajitas fáciles

Infórmese en unicajas.es y ¡buen viaje!



cimiento muy apoyado en el consumo doméstico. El mensaje del FMI en la última revisión realizada en el marco del artículo IV ha sido claro en torno al carácter prioritario y urgente que toma la reforma del sistema actual de sostenimiento de precios de productos básicos para que el crecimiento económico se sitúe en una senda verdaderamente sostenible.

Marruecos ha emprendido un amplio proceso de desarrollo y modernización a través de la puesta en marcha de diversos planes estratégicos sectoriales, dirigidos a potenciar su crecimiento y a diversificar una economía, todavía muy dependiente del sector primario. ¿En qué sectores considera que existen mayores oportunidades para las empresas españolas y cuál serían las ventajas competitivas de nuestras empresas para aprovecharlas?

Oportunidades no faltan en sectores dónde nuestra industria ha demostrado ser altamente competitiva. Destacaría aquellos tradicionales en los que aún pueden obtenerse importantes ganancias de valor añadido, como la agroindustria; sectores nuevos pero con importante protección internacional, como el automóvil, dónde la instalación de Renault ya está siendo muy bien aprovechado por nuestra industria de componentes. Parece que además pronto podrá instalarse un 2º productor y esperamos adicionalmente que la instalación de Bombardier en el sector aeronáutico pueda generar el mismo efecto tirón de nuestra industria auxiliar que el que se ha generado en la automovilística. Existen asimismo sectores en los que las necesidades de desarrollo son enormes, y los planes de inversión muy importantes: transporte y logística, energías renovables y tratamiento de aguas, por poner tres ejemplos donde las empresas españolas ya han demostrado una extraordinaria capacidad de liderazgo en el mercado internacional, y así lo están demostrando también en Marruecos.

Según datos correspondientes al primer semestre de 2012, España habría desbancado a Francia como primer proveedor de Marruecos. ¿Cómo podemos explicar esta evolución? ¿Obedece a operaciones puntuales o evidencia una tendencia que podría consolidarse en los próximos años? ¿Qué sectores están liderando este dinamismo exportador hacia la economía marroquí?

Efectivamente, con una tasa de crecimiento de las exportaciones en torno al 27% y más de 18.600 empresas exportadoras en 2011, España se ha convertido en 2012 en el primer proveedor de Marruecos por delante de Francia. Los últimos datos que se disponen son de octubre pero en principio parece que así vamos a terminar este año excelente desde el punto de vista de las relaciones económicas. Ahora bien, lo verdaderamente importante es el ritmo sostenido al que han venido creciendo nuestras exportaciones hasta situar a Marruecos como nuestro 9º mercado mundial, en paralelo al crecimiento de la competitividad de la industria española, el desmantelamiento arancelario del país y su posicionamiento internacional como destino de IDE. En ello han sido determinantes factores de carácter estructural o al menos relativamente estables como p.e. los flujos de importación y exportación generados por la cadena de valor de la industria textil española, o el fuerte crecimiento de nuestras exportaciones a lo largo de este año, vinculado al inicio de actividades de la fábrica de Renault. Si atendemos a la partida energética, nuestro principal sector de exportación (12,5% del total entre enero-octubre 2012) estructuralmente sólo es reversible a medio plazo tras importantes inversiones por parte del país en infraestructuras energéticas (proceso en marcha dónde además la industria española también está jugando un rol muy importante a través de la exportación de tecnología de renovables, tanto eólica como solar). Evidentemente también hay que destacar un importante componente del flujo exportador generado por la coyuntura, como es el importante peso tomado por el

RENTING UNICAJA

RENTING, MUCHO MÁS QUE UN COCHE NUEVO



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

 1. Espere coche cuando quiera	 4. Disfrute del bajo consumo
 2. Pague una sola cuota y no se lleve sorpresas	 5. Todos los servicios incluidos
 3. Llame el número de ventajas fáciles	



Infórmese en unicajas y ¡buen viaje!

sector siderúrgico y de componentes de construcción. Hay que tener en cuenta que dentro del altísimo número de empresas exportadoras a Marruecos, muchas de ellas lo hacen como un comercio de oportunidad y salida de stocks. Lo verdaderamente importante sería consolidar también estos flujos, darles una relación de continuidad, e incrementar el peso de nuestras empresas con una exportación regular a Marruecos, hoy sólo en torno al 20% del total.

¿Cómo valoraría la imagen del producto español en Marruecos?

En general la imagen es buena, aunque varía en función del sector, y muy especialmente del grado de inversión realizado en el canal de distribución. La inversión en éste genera un crecimiento exponencial de las exportaciones en ese sector, de ahí la importancia. Es excelente en hábitat, moda y productos de consumo. En productos industriales tenemos una imagen de buena relación calidad/precio, aunque se identifican con un nivel tecnológico inferior al producto industrial francés o alemán, con importantes excepciones como el equipamiento agrícola y ganadero (dónde la imagen es excelente), y en tecnología de renovables y tratamiento de aguas. En general, la pujanza de las exportaciones española y la creciente presencia de empresas españolas en licitaciones con alto valor añadido es percibida como algo positivo en la medida en que reduce la alta dependencia de Francia; pero en cualquier caso, es importante seguir trabajando y consolidando resultados.

A diferencia de lo que ocurre en otros mercados, como en Latinoamérica, la presencia española en Marruecos está mucho más diversificada y el protagonismo de la PYME es mayor. ¿Qué factores justifican este patrón de la inversión española en el vecino del sur?

La PYME española ha ido respondiendo al proceso de desarrollo y de apertura de Marruecos, siendo un

factor importantísimo la proximidad geográfica entre ambos países y las ventajas relativas (incluidos factores históricos o lingüísticos en algunas zonas) que pudiera ofrecer el país frente a otros destinos alternativos relativamente comparables. Dicho esto, dentro del elevado número de empresas instaladas en el país pueden analizarse muy distintas estrategias, tanto en el abanico de empresas centradas en el mercado local como aquellas para las que Marruecos es una plataforma de exportación o parte de la cadena de valor industrial. En lo que se refiere a la gran empresa, Marruecos ha conocido procesos de inversión y desinversión española importantes en algunos sectores como telecomunicaciones, banca y/o infraestructuras, pero evidentemente los distintos modelos de desarrollo y la influencia francesa antes y después de la independencia son asimismo factores determinantes – entre otros vinculados con la regulación y/o percepción del riesgo político- para explicar las diferencias en el patrón forjado a lo largo de los años.

En los últimos años, el sector inmobiliario y construcción ha liderado la inversión española en Marruecos. ¿Cómo ha repercutido la crisis en las perspectivas del sector en Marruecos y en qué medida siguen existiendo oportunidades para las empresas españolas de este sector?

Gran parte del boom inmobiliario marroquí de los últimos años iba dirigido al mercado europeo, por lo que hoy el sector de alto standing está sobredimensionado. Por su parte, el poder de mercado de la empresa marroquí en la promoción inmobiliaria en vivienda social y demanda media es muy alto, por lo que las pocas empresas españolas que se han hecho un hueco lo han conseguido después de pagar un alto coste de aprendizaje. El mismo análisis puede hacerse para el sector de la construcción: resulta enormemente complejo competir con la empresa constructora marroquí que conoce bien las prácticas

RENTING UNICAJA

RENTING, MUCHO MÁS QUE UN COCHE NUEVO



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

 <small>1. Estrene coche cuando quiera</small>	 <small>4. Disfrute del bajo consumo</small>
 <small>2. Pague una sola cuota y no se lleve sorpresas</small>	 <small>5. Todos los servicios incluidos</small>
 <small>3. Llame el número de ventajas fáciles</small>	



Infórmese en unicajas y ¡buen viaje!



de un mercado que se mueve mucho en lo informal y con mejores márgenes. En general, el sector inmobiliario y la construcción ofrecen hoy más riesgos que beneficios potenciales, tanto por las dificultades del mercado marroquí como por la situación de nuestro sector, muy afectado por la crisis. Marruecos no es un país para venir a sanear la cuenta de resultados, porque los retornos de la inversión, cuando existen, raramente se realizan de forma inmediata.

En los últimos años, Marruecos ha protagonizado una sustancial mejora de su entorno de negocios. Prueba de ello, es que en la edición de 2011 del ranking Doing Business elaborado por el Banco Mundial, la economía marroquí escaló 21 puestos hasta situarse en el puesto 94, de un total de 183 países. ¿En qué ámbitos se aprecian de manera más evidente las mejoras y dónde son necesarios mayores esfuerzos?

El esfuerzo para mejorar el clima de negocios es innegable. Es muy positivo, por ejemplo en términos de transparencia y seguridad jurídica, el borrador que se ha conocido de la nueva reglamentación de mercados públicos, que esperamos vea pronto la luz. Ahora bien: la realidad a veces es más compleja, y no siempre es posible reflejarlo adecuadamente en los ratings de referencia. La falta de medios humanos o técnicos para poner en marcha elementos claves de la regulación (p.e., en materia de plazos), o la aversión al riesgo a la toma de decisiones y/o responsabilidades que hace a veces interminables los procedimientos, son elementos que inciden también muy directamente en el clima de negocios, pero mucho más lentos de corregir.

La abultada participación de empresas españolas en las actividades de promoción organizadas por el ICEX, los homólogos de este último a nivel regional y las cámaras de comercio en Marruecos demuestran el indudable interés que presenta el mercado marroquí para la empresa española. ¿Pero, qué consejos prácticos formularía a aquellas empresas que se estén planteando abordar este mercado?

Lo más importante es que se elija Marruecos después de un análisis pormenorizado de sus ventajas e inconvenientes como destino de internacionalización. En demasiadas ocasiones, la proximidad y los estrechos vínculos entre ambos países derivan en una subestimación de los riesgos y dificultades del nuevo entorno de hacer negocios, adoptándose estrategias cortoplacistas que raramente dan buenos resultados. Por otro lado es muy distinto en términos de riesgo una estrategia dirigida al mercado local (incluido el sector público), que al mercado de exportación, aprovechando todas las ventajas que el país pone a disposición del inversor extranjero. En cualquier caso, Marruecos es un país donde tanto el coste de entrada como el coste de resolución de conflictos tanto por la vía judicial

RENTING UNICAJA

RENTING, MUCHO MÁS QUE UN COCHE NUEVO



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

<p>1. Espere coche cuando quiera</p> <p>2. Pague una sola cuota y no se lleve sorpresas</p> <p>3. Llame al número de ventajas fáciles</p>	<p>4. Disfrute del bajo consumo</p> <p>5. Todos los servicios incluidos</p>
---	---

Infórmese en unicajas.es y ¡buen viaje!



como administrativa es muy alto, por lo que es preciso contar con un buen colchón financiero, una estrategia a medio plazo y asesoramiento (muy especialmente legal) durante todo el proceso de inversión. Todos los demás consejos pasan a ser secundarios si éste se cumple: no es condición suficiente, pero creo que sí necesaria para que la opción de Marruecos haya sido una buena decisión desde el punto de vista de la internacionalización.

Marruecos, al igual que otra docena de países, ha sido definido como mercado prioritario para la política de promoción de la Administración española. ¿Qué tipo de apoyos concretos proporcionan las administraciones de nuestro país a las empresas que deseen acometer un proyecto de exportación o de inversión en Marruecos?

Existe un importante abanico de instrumentos a disposición de la empresa tanto de información (desde notas generales a servicios personalizados adaptados al proyecto y/o necesidades de la empresa), promoción (ferias, misiones comerciales, etc.) como de financiación y/o cobertura de riesgos (desde COFIDES al Fondo para la Internacionalización de la empresa, pasando por la Compañía de Seguro de Crédito a la Exportación-CESCE). Es importante destacar que la presencia institucional de la Administración comercial española probablemente sea de las más elevadas en relación con el tamaño relativo de mercado, con dos oficinas Comerciales (Rabat y Casablanca) y dos Cámaras Oficiales de Comercio (Casablanca y Tánger) a disposición del inversor y exportador. Ello avala la

importancia otorgada a estar siempre cerca de la empresa en la medida de lo posible.

Marruecos ofrece indudables ventajas como plataforma de acceso a los mercados del África Subsahariana. ¿Cómo valoran las empresas españolas esta ventaja de Marruecos y qué medida están aprovechando nuestras empresas dicha ventaja?

África subsahariana sigue siendo en gran parte un gran desconocido para la empresa española. Marruecos dispone de una infraestructura muy superior a la media africana y un grado de apertura e integración con la UE sin referencia alguna en su entorno. Por otra parte, y aunque las reglas del juego a la hora de hacer negocios no necesariamente coinciden, haber sorteado con éxito las particularidades del mercado marroquí es una ventaja comparativa importante a la hora de afrontar nuevas experiencias en el continente. La implantación creciente de empresas marroquíes en el resto de África tanto públicas (sector de agua y electricidad) como privadas (banca, construcción) abre además nuevas oportunidades y, aunque lentamente, algunas empresas españolas del sector industrial, construcción o ingeniería, están comenzando a definir desde aquí sus estrategias de internacionalización hacia África subsahariana, como ya hace tiempo vienen haciéndolo empresas francesas o norteamericanas. Evidentemente la ausencia de mercados regionales integrados, la deficiente logística terrestre, o potenciales focos de inestabilidad política regional actúan también como factores limitativos de ese proceso ::

RENTING UNICAJA

RENTING, MUCHO MÁS QUE UN COCHE NUEVO



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

 1. Estrene coche cuando quiera	 4. Disfrute del bajo consumo
 2. Pague una sola cuota y no se lleve sorpresas	 5. Todos los servicios incluidos
 3. Llame el número de ventajas fijas	



Infórmese en unicajas.es y ¡buena viaje!

Innovación y organización: un desafío pendiente

No parece que nos enfrentásemos a mucha discusión y oposición si afirmamos que la innovación es hoy el camino a seguir para que una empresa sea competitiva y exitosa. Esta es una verdad asumida por todos, en todos los sectores de actividad e independientemente de la dimensión de una empresa pero por lo general, o al menos en una primera instancia, asociada a la tecnología, lo que reduce el concepto de la innovación, la actitud innovadora, a un aspecto de la misma.

Yolanda Antón

La innovación y, más aún, la innovación permanente es la llave para buscar oportunidades y soluciones en mercados abiertos, genéricos, altamente competitivos y donde las barreras entre los negocios han desaparecido o disminuyen rápidamente. Y si no, que se lo pregunten por ejemplo a Kodak o, más recientemente, al otrora paradigma de éxito y de liderazgo en su campo, Nokia.

Creemos conveniente seguir profundizando en estas consideraciones, al hilo de esta pregunta: cuando se menciona la palabra “innovación”, ¿con qué la asociamos casi automáticamente? Las respuestas más comunes son, en primer lugar, que la innovación es principalmente tecnológica, tiene que ver con las tecnologías, su desarrollo y aplicación. Y, en segundo lugar, con el producto, con un producto, con algo físico, con los objetos.

Pero esto es un error o, por lo menos, es reducir el concepto y la práctica de algo tan importante como la innovación, la actitud innovadora, a un aspecto de la misma. Sin duda que la innovación en los productos es muy importante y lo sigue siendo actualmente. Como también es indudable que la innovación tecnológica es esencial hoy en día. ¿Pero no existirán otras áreas donde las empresas



pueden y hasta deben, innovar? ¿Podremos ser innovadores en otros campos de la actividad directiva y de esta manera ser más competitivos y exitosos? Pues claro que sí: hay muchas áreas de la actividad de las empresas que no necesariamente están relacionadas con la innovación en productos o con la tecnología empleada y algunas hoy fundamentales para desarrollar estrategias u operaciones exitosas. Dentro de estas áreas podemos indicar los métodos de venta, las formas de servir al cliente o de simplemente ponernos en contacto

SEGUROS PARA EMPRESAS



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

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

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



con él. Como ejemplos de métodos de venta innovadores y muy exitosos tenemos la estrategia comercial desarrollada en su momento por Avon, la venta puerta por puerta, o por Tupperware. Y, por supuesto, la revolución Amazon o la estrategia de venta por Internet de Dell. Sobran los casos que podemos poner como ejemplos de innovaciones, insistimos, en que la mentalidad innovadora no está necesariamente asociada con el producto en sí o con aspectos tecnológicos, aunque tanto Amazon como Dell se hayan apoyado en la rápida evolución de las tecnologías.

Pero hay un campo abierto para la innovación que cada día concita mayor atención de los equipos directivos y así debe ser para alcanzar altos y diferenciados niveles de desempeño: las estrategias de organización, es decir, llanamente, cómo nos organizamos, cómo funciona nuestra organización. Para que se entienda: el gran éxito de General Motors en los años 20 y 30 del pasado siglo no se debió a elementos de diferenciación tecnológica o a brillantes hallazgos de marketing como la posibilidad de elegir por los clientes colores diferentes al negro (recordemos la famosa frase de Henry Ford I), sino a la organización de la empresa, ante mercados cada vez más complejos y competitivos, en unidades de negocio. El ideólogo de esta revolución organizativa, aún hoy vigente, el entonces CEO de la empresa, Sloane, ha pasado a la historia por esta forma tan innovadora de ver la mejor manera de manejar un negocio. La escuela de negocios del MIT con justicia lleva su nombre, la Sloane Management School.

Todo apunta a subrayar la importancia de encontrar nuevas formas de organizar nuestras empresas y así obtener ventajas competitivas,

creando valor. Dos razones nos parecen fundamentales para ello: la irrupción de las nuevas tecnologías de la comunicación y de la información, que nos deberían permitir encarar los trabajos de forma muy diferente a cómo lo hacemos hoy (trabajo a distancia, horarios flexibles, sólo por poner unos pocos ejemplos), y el hecho clave de que si estamos en mercados abiertos y de genéricos, donde la información es un commodity, las fuentes de ventajas competitivas se están desplazando con gran rapidez del “producto”, del objeto, al servicio y por ende a la forma en que nos organizamos para dar ese valor al cliente.

En este sentido, se acepta hoy que los criterios que seguimos utilizando para ejecutar nuestras estrategias de negocio no están adaptándose con la suficiente flexibilidad y rapidez a las oportunidades que nos ofrecen las TIC. Esto afecta directamente a las formas de organización del trabajo, que siguen siendo herederas directas de la Revolución Industrial y sus normas “fabriles” y de una mentalidad centrada en la estandarización de los procesos directivos y de gestión, es decir, de tipo procedimental.

En consecuencia, quedan pocos espacios para la innovación y para la flexibilidad, para la búsqueda de nuevas fórmulas organizativas que se alejen de los enfoques burocráticos y burocratizantes de cómo ejecutar, de cómo implementar y por tanto de cómo organizarnos. He aquí un desafío muy actual y moderno, al cual hay que saber responder si queremos ser eficaces y eficientes. ¿Estamos preparados los directivos para enfrentarlo? ¿Contamos con las competencias necesarias y con la mentalidad abierta necesaria para superar viejos clichés? ::

SEGUROS PARA EMPRESAS



**CUBRA
CASI
TODOS SUS
IMPREVISTOS**

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

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

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





Lo que la Seguridad Social hace muy bien es asegurar la gran vejez, pero no treinta años de pensiones cuando solo se han trabajado otros treinta.

JOSÉ ANTONIO HERCE
es socio-director de Economía Aplicada y Territorial de Consultores de Administraciones Públicas (Afi).
E-mail: jherce@afi.es

Sostenibilidad y aritmética vital (II)

Más allá de la "mera manipulación" de las palancas sociales, económicas o financieras, a la que se aludía en la tribuna del mes pasado, para el ajuste de los formidables desequilibrios que la demografía contemporánea ha introducido en los sistemas de pensiones, públicos o privados, conviene pues atenerse, también se decía, a la materialidad de estos procesos demográficos. Y ello debe hacerse desde la base individual. Quiere esto decir que carece de sentido confiar en que las aproximaciones colectivas (sociales, preferirían decir algunos) al problema de las pensiones sean verdaderas soluciones si las bases individuales fallan. Si cada individuo va a experimentar a lo largo de su ciclo vital un desequilibrio severo entre sus recursos y sus necesidades en las distintas fases de dicho ciclo, entonces el arbitraje entre individuos (o entre generaciones) solo funcionará durante un tiempo limitado y, de hecho, acabará exacerbando el problema de algunos.

Cuando se piensa en la Seguridad Social se utiliza a menudo el símil del seguro en el sentido de que meter a todos en el sistema de manera obligatoria facilita que unos paguen por otros, como si se tratase de un seguro obligato-

rio de automóviles que cubre tanto a buenos como a malos conductores. Pero el envejecimiento es una cualidad de los individuos que tiene una gran diferencia respecto a la cualidad de ser buen o mal conductor entre el colectivo de conductores: todos los individuos envejecen. En otras palabras, el envejecimiento es un riesgo no compensable, como lo es el de accidente, el robo, etc. Por eso no existen seguros de longevidad, o no se hacen seguros de vida a partir de una cierta edad. O estos seguros, si se hiciesen, resultarían prohibitivos.

Cuando reivindicaba la necesidad de abordar reformas radicales y ceñidas a la materialidad del ciclo vital de los individuos me refería exactamente a la manera de afrontar precisamente este riesgo de longevidad mediante un mecanismo suficientemente robusto. Y, la verdad, lo único que se me ocurre para ser verdaderamente radical es volver a los orígenes de la Seguridad Social y hacer justamente lo que se hizo entonces. Es decir, "reinventar" la Seguridad Social asegurando, como se hizo hace más de un siglo, la "gran vejez". La gran vejez, hace un siglo, cuando la esperanza de vida era inferior a los cuarenta años,

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.



eran los 65 años. Hoy, difícilmente se puede pretender que esa barrera etaria (una verdadera barrera social y mental más que demográfica, por cierto) sea nuestra gran vejez. Estoy seguro de que escandalizaré a muchos lectores si digo que la gran vejez, hoy, serían los 75 años, o puede que los 80 años. Pero no porque, en sí misma, esta proposición sea inexacta, sino porque se la asociará inmediatamente con la idea de jubilarse a esa edad.

Pues no, creo que no hace falta jubilarse a esa edad que caracterizaría en la actualidad a la gran vejez. Aunque sí creo que hasta esa edad no debería intervenir ningún sistema público de pensiones obligatorio, especialmente teniendo en cuenta que, con alta probabilidad, la contingencia de dependencia estará muy presente entre los amplios colectivos

de mayores a partir de esa gran vejez. De hecho, creo que cada uno debería poder jubilarse cuando quisiera, es decir, a la edad que quisiera. Siempre, claro, que estuviese en condiciones de financiarse por sus propios medios hasta que, a esa gran vejez de la que hablaba, interviniese la "nueva Seguridad Social". Ello es más fácil de lo que parece haciendo uso de los mecanismos de seguro y financieros existentes (rentas permanentes) o perfeccionados, que, una vez liberados del problema irresoluble de la longevidad, serían más eficientes, debidamente regulados, que la Seguridad Social. Lo que la Seguridad Social hace muy bien, y lo ha demostrado a lo largo de la historia, es asegurar la gran vejez, pero no treinta años de pensiones cuando solo se han trabajado otros treinta::

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.



¿Existen oportunidades de inversión en empresas públicas?

Las dificultades que están atravesando las Administraciones Públicas, lastradas por elevados niveles de déficit y endeudamiento, obliga a éstas a reducir su sector público empresarial, ofreciendo oportunidades de inversión tanto en empresas públicas como en la privatización de servicios que hasta ahora venían siendo suministrados por la propia Administración.

Salvador Jiménez

Actualmente en España existen cerca de 3.000 empresas públicas cuya deuda está prevista que a cierre del ejercicio 2012 se aproxime a los 60.000 millones de euros (en 3T12 se situó en 56.000 millones de euros). En un contexto como el actual en el que las administraciones tienen que velar por el cumplimiento de los objetivos de déficit y de endeudamiento público exigidos desde las instituciones europeas, éstas se verán necesariamente obligadas a la racionalización de su sector público. Por ello, en el primer trimestre de 2012 se publicó en el BOE el Plan de restructuración y racionalización del Sector Público Empresarial estatal, con el objetivo de adelgazar este número de entes, así como un cierto carácter ejemplarizante para que el resto de Administraciones (Comunidades Autónomas y entidades locales) sigan la misma línea.

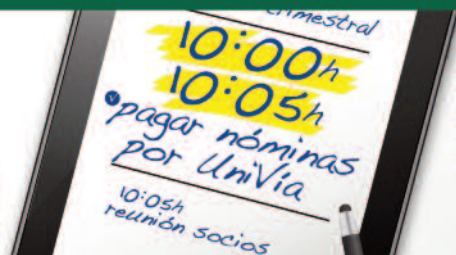
A pesar de que muchas de estas empresas desarrollan actividades no cubiertas por el sector privado y que son consideradas de interés general, no es menos cierto que algunas han nacido con el objetivo de huir de controles presupuestarios y sin una clara



justificación jurídico-mercantil, lo que ha llevado a un crecimiento sin control de este conglomerado empresarial, muy difícil de gestionar y cuyos resultados están incidiendo negativamente en las cuentas públicas. Dados los exigentes objetivos presupuestarios a cumplir en los próximos años, parece lógico asumir que las administraciones estarán dispuestas a desprenderse de la mayor parte de su sector público empresarial. No obstante, este proceso se está dilatando

SERVICIO NÓMINAS EMPRESAS

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



SIMPLIFIQUE LA GESTIÓN DEL PAGO DE SUS NÓMINAS

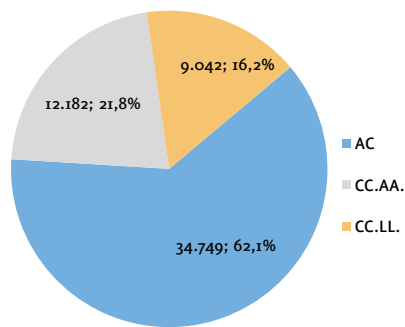
Descubra un nuevo método para **ahorrar en su empresa**: simplifique al máximo la gestión de pago de las nóminas de sus empleados a través del Servicio Nóminas Empresas. Tramítelas a través de **UniVía** y dedique su tiempo a gestiones más rentables para su empresa.

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



Volumen de deuda de las empresas públicas 3T12

(millones de euros, % sobre el total)



Fuente: Banco de España

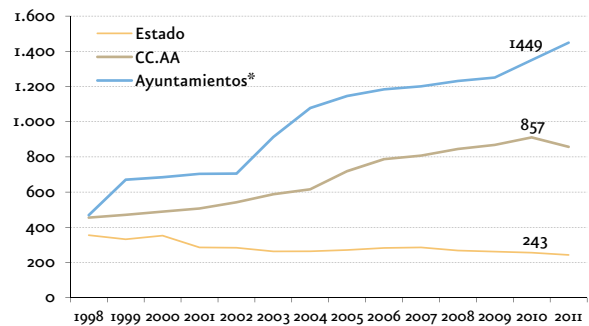
más de lo previsto debido a que requiere una transparencia y un consenso político con el que aún no se cuenta suficientemente.

Dada esta situación, parece que el momento actual es óptimo para que ciertas empresas pertenecientes a unos determinados sectores estén alerta y puedan adquirir empresas públicas rentables con el objetivo de ampliar sus negocios. A esto hay que añadir que la distribución sectorial de estas empresas es bastante amplia, existiendo empresas de muy distinto ámbito sectorial.

En cualquier caso, a pesar del alto número de entes públicos empresariales, no es menos cierto que no es tan abultado el número de los que son rentables y susceptibles de que capital privado entre a desarrollar dicha actividad. Aunque el Estado tenga la intención de adelgazar su sector público, la debilidad actual del mercado está provocando que algunas pretensiones de venta finalmente no se estén llevando a cabo, como ya ocurrió en su momento con Loterías y Apuestas del Estado (LAE), AENA u otras participaciones minoritarias como las que se tienen en IAG, Ebro Foods o Red Eléctrica. Además, en un entorno tan volátil e incierto como el actual, tampoco resulta fácil desprenderse de un activo que genera dividendos de forma tan recurrente como LAE.

Evolución de las empresas públicas por tipo de Administración

(número)



Fuente: INVESPE, Inventario de entes de las CC.AA. y Bases de Datos General de EE. LL.
*Se excluyen CC.LL distintas de los Ayuntamientos

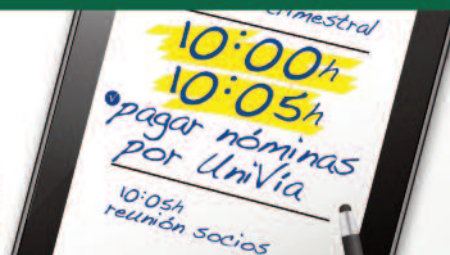
Matizado esto, es evidente que hay gran cantidad de activos susceptibles de venta, principalmente inmuebles situados en puntos estratégicos de las diferentes ciudades españolas y multitud de servicios susceptibles de ser gestionados por capital privado a través del pago de cánones que redunden positivamente en las cuentas públicas.

Por el lado de las comunidades autónomas y las entidades locales el panorama es más variopinto si cabe, ya que existe un mayor número de empresas y una mayor gama de sectores. De empresas de aguas –como el Canal de Isabel II de la Comunidad de Madrid– hasta empresas de sectores tan diversos como transporte, ocio, limpieza, industrial, organización de eventos, etc.

Aunque en el sector público empresarial territorial hasta el momento la desinversión no se está produciendo a los niveles previstos por los motivos señalados anteriormente, ya existen casos como el de Cataluña en este 2012 en el que el cumplimiento de los objetivos presupuestarios depende de la materialización de la venta de activos prevista. En concreto, entre la privatización de Aigües Ter-Llobregat (ATLL) y los peajes de los túneles de Vallvidrera y Cadí, se alcanzó un volumen superior a los 1.400 millones de euros. La primera fue adjudicada a Acciona¹ en consorcio con el banco brasileño BTG Pactual

SERVICIO NÓMINAS EMPRESAS

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



SIMPLIFIQUE LA GESTIÓN DEL PAGO DE SUS NÓMINAS

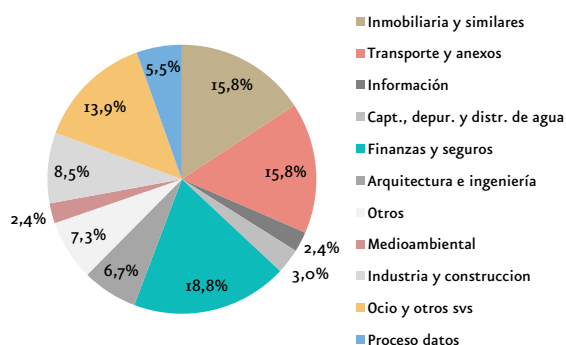
Descubra un nuevo método para **ahorrar en su empresa**: simplifique al máximo la gestión de pago de las nóminas de sus empleados a través del Servicio Nóminas Empresas. Tramítelas a través de **UniVía** y dedique su tiempo a gestiones más rentables para su empresa.

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



Distribución sectorial de las empresas públicas estatales

(% sobre el total)



Fuente: INVESPE

y dos familias catalanas y los túneles han pasado a manos de un consorcio integrado por este mismo banco brasileño (65%) y Abertis (35%). Ambas operaciones se cerraron los últimos días del año con la finalidad de que computará como ingreso del 2012; de cómo se resuelva el conflicto de la privatización de ATLL dependerá que Cataluña pueda aproximarse a sus objetivos de déficit en 2012.

Dada la poca flexibilidad que tienen las Comunidades Autónomas en la elaboración de sus presupuestos, parece que esta opción va a tener que ser seguida por el resto de comunidades para la consecución de los objetivos presupuestarios. Aunque también es cierto que cuando éstas se plantean desprenderse de activos, se encuentran en la disyuntiva de cuáles pueden ser aquellos atractivos para los inversores privados. Por ejemplo, en el caso de Cataluña, una vez que la Generalitat se ha desprendido de los activos más atractivos, solo parecen especialmente interesantes como oportunidades de negocio la televisión autonómica, TV3, y los hospitales públicos, independientemente de que se planteen otros modelos de colaboración público-privada en otros sectores.

Las restricciones presupuestarias no solo están obligando a las administraciones públicas a la venta de activos sino que muchas están conside-

rando, como alternativa o adicionalmente, la privatización de servicios públicos que hasta ahora venía gestionando la Administración Pública en su práctica totalidad. Esta opción puede ser otra fuente de oportunidades para muchas empresas.

El sector sanitario es el ejemplo de mayor volumen e impacto social, en el que se está tendiendo de una forma cada vez más generalizada hacia un modelo de gestión público-privada. Los dos mayores exponentes en este ámbito son el grupo Capiro Sanidad -perteneciente a CVC, un fondo de capital riesgo británico- y Ribera Salud. Capiro facturó en el año 2011 cerca de 700 millones de euros y en torno al 75% de estos ingresos procedieron de las arcas públicas. Por su parte, Ribera Salud facturó 385 millones de euros y todos estos ingresos procedieron de las comunidades de Madrid y Valencia, en las cuales actualmente concentra su negocio. Son varias las empresas que se están posicionando para competir con estas dos en futuros procesos de adjudicación de hospitales.

Este modelo de gestión público-privada no solo se va a extender en el ámbito sanitario, sino en otros como puede ser el tratamiento de residuos o la limpieza urbana. La privatización de estos sectores, o la prestación de servicios de manera conjunta, puede aportar una mayor competencia que redunde en mejoras en la gestión, incrementándose la productividad y la eficacia de los servicios públicos prestados a los ciudadanos.

Los ayuntamientos, al ser las entidades que prestan estos servicios más cercanos al ciudadano, tendrán un papel importante en dichos procesos, a través de la externalización de los servicios de alumbrado público, recogida, transporte y eliminación de residuos urbanos, limpieza viaria, abastecimiento de agua potable, alcantarillado, prestación de servicios sociales, transporte urbano e incluso de otros servicios menos tradicionales como el mantenimiento de parques informáticos. El Ayuntamiento de Madrid ha adjudicado a TecnoCom este último servicio, por

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



el que han firmado un contrato de 3 años por un importe superior a 4,6 millones de euros.

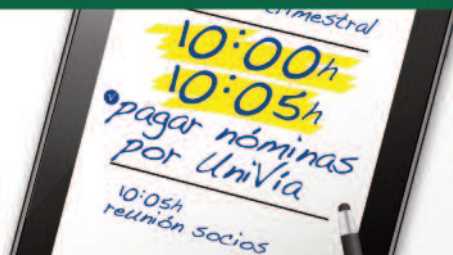
En todo caso, es necesario que en los procesos de privatización que se lleven a cabo haya un marco regulador estable y perfectamente definido, que le otorgue a las empresas participantes en dichos procesos la mayor seguridad jurídica posible.

Como se ha puesto de manifiesto, una parte del éxito de estos procesos dependerá de la capacidad de comunicación a los ciudadanos sobre cómo queda su conglomerado de derechos tras éstos. La transparencia será determinante a la hora de valorar la satisfacción del ciudadano, que es determinante para el propio éxito de las empresas ::

¹Aunque dicha adjudicación ha sido recurrida ante los tribunales y está pendiente de si finalmente se adjudica a Acciona o a la catalana Agbar.

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 PMA-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.unicajas.es | 901 111 133 - 952 076 224



Derogación de la libertad de amortización

Se elimina con efectos desde el 31 de marzo de 2012 la libertad de amortización de elementos nuevos del activo material fijo e inversiones inmobiliarias salvo que la empresa sea de reducida dimensión y haya creado empleo.

Paula Ameijeiras

La libertad de amortización constituye un importante beneficio fiscal para aquellas empresas que realizan inversiones; no sólo permite un diferimiento del Impuesto sobre Sociedades (IS), mediante la anticipación del gasto fiscal por amortización, sino un diferimiento de la imputación del gasto fiscal por amortización con el correspondiente ajuste positivo para la determinación de la base imponible del impuesto.

Hasta el año 2009, la libertad de amortización solamente era aplicable a las empresas de reducida dimensión (ERD)¹ y siempre que la inversión realizada fuese acompañada de creación de empleo, quedando el resto de sociedades excluidas de la aplicación de este incentivo fiscal. Posteriormente, y con la intención de animar las decisiones de inversión empresariales, la Ley 4/2008, de 23 de diciembre, extendió a las grandes compañías la figura de la libertad de amortización de elementos nuevos del inmovilizado material e inversiones inmobiliarias aunque condicionada al mantenimiento de la plantilla media de la empresa durante los veinticuatro meses posteriores al inicio del período impositivo en el que entrase en funcionamiento el elemento respecto de la plantilla media de los doce meses anteriores. Se preten-

día así conseguir, además de una mayor inversión, fomentar el empleo.

Más adelante, el Real Decreto-ley 13/2010, de 3 de diciembre, eliminó hasta 2015 el requisito de mantenimiento de empleo suponiendo, en la práctica, que dicho incentivo fiscal fuera aprovechado mayoritariamente por las grandes empresas, que eran las que disponían de mayores recursos para invertir.

La libertad de amortización es un incentivo fiscal que suele surgir cuando el cuadro macroeconómico presenta caídas de la inversión empresarial, sin embargo dadas las actuales circunstancias económicas -y en ausencia total de requisitos vinculados al empleo-, es difícilmente viable; no sólo el objetivo económico que se esperaba alcanzar con la implementación de esta medida no se ha conseguido sino que, por el contrario, ha contribuido a disminuir notoriamente la recaudación por el IS de las empresas con mayor facturación del país.

En este contexto, y con el propósito de incrementar la recaudación impositiva para reducir el déficit público, el Gobierno ha optado² por acabar indefinidamente con la libertad de amortización de elementos nuevos del activo material fijo e in-

COBROS Y PAGOS



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

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

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

Algunas de las múltiples herramientas que ofrece:

COBROS

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

PAGOS

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



versiones inmobiliarias³, salvo que la empresa sea de reducida dimensión y haya creado empleo⁴. Esta derogación se ha acompañado de una limitación temporal en la base imponible respecto de las cantidades pendientes de utilización procedentes de períodos impositivos en que se haya generado

el derecho a la aplicación de la libertad de amortización, de tal forma que en 2012 y 2013 el importe que reduzca la base imponible positiva no puede exceder del 40%⁵ o del 20%⁶, según el caso, de dicha base previa al beneficio fiscal y a la compensación de bases imponibles negativas ::

¹ Importe neto de la cifra de negocios inferior a 10 millones de euros.

² Real Decreto-ley 12/2012, de 30 de marzo, por el que se introducen diversas medidas tributarias y administrativas dirigidas a la reducción del déficit público.

³ Hasta la fecha regulada en la Disposición Adicional Undécima del Real Decreto Legislativo 4/2004, de 5 de marzo, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley del Impuesto sobre Sociedades.

⁴ Actualmente recogido en el artículo 109 del Real Decreto Legislativo 4/2004, de 5 de marzo, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley del Impuesto sobre Sociedades.

⁵ Cuando se haya acogido a la libertad de amortización con mantenimiento de empleo.

⁶ Cuando se haya acogido a la libertad de amortización sin ningún requisito.

COBROS Y PAGOS



OPTIMICE SUS PROCESOS FINANCIEROS A TRAVÉS DE UNIVÍA

SU TIEMPO ES ORO

UNIVÍA AGILIZA SU TIEMPO

UNIVÍA ES ORO PARA SU NEGOCIO

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

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

Algunas de las múltiples herramientas que ofrece:

COBROS

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

PAGOS

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





La globalización, la integración e interdependencia económica y financiera se ha debilitado tras la emergencia de la crisis de las economías avanzadas.

Menos globalizados

La crisis ha debilitado la intensidad y amplitud de la integración económica global. En Europa, sin ir más lejos, el propio Banco Central Europeo advirtió hace tiempo de la “fragmentación financiera” que estaba originando la persistencia de la crisis de la deuda pública en la eurozona. Ahora las evidencias se extienden al conjunto de la economía global y no solo a la actividad financiera. La globalización, la integración e interdependencia económica y financiera se ha debilitado tras la emergencia de la crisis de las economías avanzadas. El mundo estaba en 2012 menos integrado que en 2007. Así se pone de manifiesto en la segunda edición del *DHL Global Connectedness Index* dirigido por Pankaj Ghemawat y Steven A. Altman.

El índice trata de reflejar la profundidad y la amplitud del grado de internacionalización de 140 economías que suponen el 99% del PIB mundial y el 95% de su población. Los ámbitos relevantes para la elaboración del índice son los flujos de comercio, de capitales, de información y de personas, con una cobertura desde 2005. La profundidad trata de medir la importancia relativa de cada uno de los flujos relevantes con el exterior frente a los domésticos. La amplitud evalúa básicamente la extensión internacional de esos intercambios.

Los resultados de lo ocurrido desde el inicio de la crisis no por esperados dejan de ser destacables. Tras su descenso, el comercio de mercancías mantiene una clara recuperación desde 2009 que se ha debilitado recientemente. Por su parte, el comercio de servicios se encuentra estancado prácticamente. Los mercados de capitales, lejos de avanzar hacia una mayor integración se han fragmentado: se ha acentuado esa “vuelta a casa” consecuente con aumentos de la aversión al riesgo. Esa inflexión en el grado de integración financiera ha dispuesto de particular intensidad en el seno de la eurozona, donde por definición el grado de unificación debería ser amplio. Por lo que hace a los flujos de información continuar expandiéndose aunque tampoco a un ritmo consecuente con el potencial asociado a la cada vez más extendida conectividad. Los flujos de personas, finalmente, apenas han aumentado desde 2005.

Europa es la región más conectada globalmente. Nueve de los diez países “más conectados” son europeos, con Holanda en primer lugar. Destacable es igualmente el caso de Vietnam. España, como se aprecia en la lista ocupa la posición 25ª global. Su posición es más elevada en amplitud de su conexión internacional que en la profundidad de

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

TESORERÍA EMPRESAS



SI SU EMPRESA FUNCIONA COMO UN RELOJ, OBTIENE MÁS RENDIMIENTO

RENTABILIDAD PARA SUS PUNTAS DE TESORERÍA CON DISPONIBILIDAD INMEDIATA

No pague ni un céntimo de interés por el saldo de su tesorería. Disponibilidad inmediata de su dinero. Sin comisiones de gestión ni de mantenimiento. Sin comisiones de cancelación ni de reembolso. Con tipos de interés muy atractivos, variables en función del plazo.

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



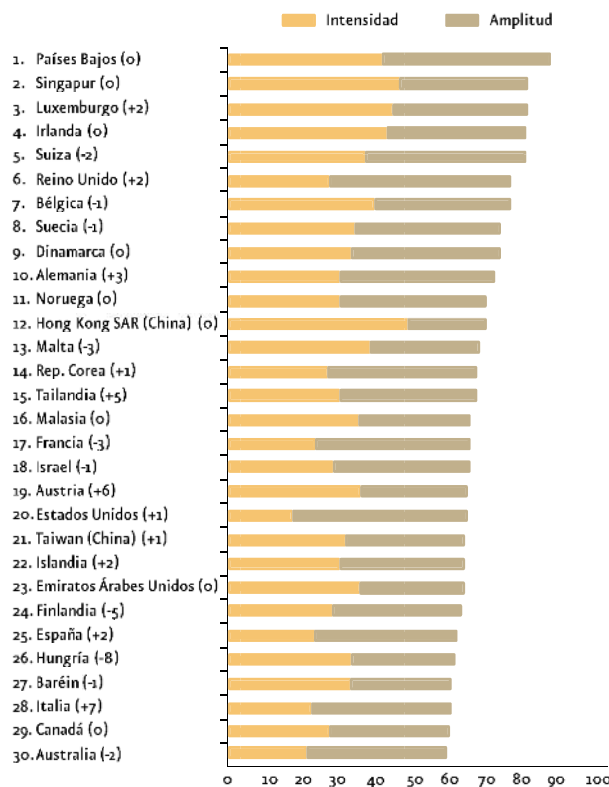
sus intercambios. Más del 55% de sus exportaciones se destinan a cinco países europeos, y solo Francia y Alemania reciben el 30% de las ventas al exterior. Las exportaciones a otras regiones del mundo son ciertamente modestas en términos relativos, incluidas las destinadas a América Latina, donde el stock de inversiones españolas es relativamente elevado.

Con independencia de valores concretos, la significación de este índice puede ser de gran utilidad para evaluar aspectos complementarios a los que tradicionalmente se utilizan para evaluar si el mundo se hace más multilateral, más integrado. Si esa infle-

cción observada tras la crisis no se supera habría razones para la inquietud. La experiencia nos dice que la involución en las relaciones económicas y financieras internacionales no trae buenas consecuencias, en la medida en que además de reflejar problemas de salud económica, pueden ser la expresión de tensiones poco fluidas en las relaciones internacionales, de proteccionismo más o menos encubierto. Y esto, ya lo advirtió Joan Robinson, suele traer malas consecuencias: peores que las estrictamente comerciales o financieras ::

The 2012 DHL Global Connectedness Index

(Entre paréntesis, las variaciones en el ranking)



TESORERÍA EMPRESAS



SI SU EMPRESA FUNCIONA COMO UN RELOJ, OBTIENE MÁS RENDIMIENTO

RENATABILIDAD PARA SUS PUNTAS DE TESORERÍA CON DISPONIBILIDAD INMEDIATA

No pierda ni un segundo cuando se trata de su caja de ahorros a los intereses. Disponibilidad inmediata de inversión a corto plazo de liquidez y aprobación de los minutos de rentabilidad con total seguridad y disponibilidad.

DEPÓSITO ÁGIL

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

UNIFOND DINERO, FI

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



Si su mercado es el mundo, Unicaja es su aliado



Abordar un proceso de internacionalización es un reto para las empresas que compiten en un mercado cada vez más globalizado. Con el **Servicio de Asesoramiento Internacional**, Unicaja les proporciona el apoyo y la información que requieren sus proyectos de expansión en el exterior o sus compraventas internacionales. Nuestros principales valores: **experiencia, profesionalidad y cercanía.**

Oficinas en **Londres, Bruselas, Frankfurt y Casablanca.**

Para más información, consúltenos en Unicaja, Dirección de Internacional. **900 151 948.** internacional@unicaja.es

VITAMINA *e*
Unicaja Empresas

Negocio Internacional / Desarrollo Exterior

www.unicaja.es 900 151 948