

empresa
global



n° 165 Septiembre 2016 4 €

Corea del Sur

un mercado estratégico en el noreste asiático

¿Cómo se ha comportado la inversión mundial?

Cobros en la internacionalización del «e-commerce»

El papel del Banco Asiático de Desarrollo en la ejecución de proyectos en Asia-Pacífico



GESTIÓN EMPRESARIAL

«Fintech»: la digitalización
de las finanzas

FINANZAS PERSONALES

Turquía: impacto
de un intento de
golpe de Estado

ACTUALIDAD JURÍDICA-FISCAL

La circular del Banco de España
sobre Información
Financiera-PYME





Empresa Global

Nº 165 (septiembre 2016)

EDITA

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

DIRECTOR Javier Paredes

COORDINACIÓN DE REDACCIÓN Verónica López Sabater

COLABORAN EN ESTE NÚMERO

Pablo Alonso, David Cano, Ana Domínguez, Cristina Gómez,
Nereida González, Mauro Guillén, José Antonio Herce, Marc Nieto,
Emilio Ontiveros, Irene Peña y Francisco J. Valero.

CONSEJO ASESOR

Ángel Berges Lobera
Afi y Universidad Autónoma de Madrid

José María Castellano Ríos
Universidad de A Coruña

Carlos Egea Krauel
Banco Mare Nostrum

José Luis Fernández Pérez
Tecnología, Información y Finanzas. Afi y Universidad Autónoma de Madrid

José Luis García Delgado
Universidad Complutense de Madrid

José Manuel González Páramo
BBVA e IESE

Emilio Ontiveros Baeza
Afi y Universidad Autónoma de Madrid

Álvaro Rodríguez Bereijo
Universidad Autónoma de Madrid

Vicente Salas Fumás
Universidad de Zaragoza y Banco de España

Ignacio Santillana del Barrio
Grupo Santillana Editorial y Universidad Autónoma de Madrid

Juan Soto Serrano
ExPresidente de Hewlett Packard

Francisco José Valero López
Afi y Universidad Autónoma de Madrid

Mauro Guillén Rodríguez
Wharton School of Business

Luis Viceira Alguacil
Harvard Business School

José Antonio Herce San Miguel
Afi y Universidad Complutense de Madrid

Javier Santiso
Telefónica y ESADE Business School

PUBLICIDAD Tel.: 91 520 01 66. Fax: 91 520 01 43

PORTADA F. Matthews / Alfonso Girón

DISEÑO GRÁFICO Y PRODUCCIÓN
Valle González Manzanos, Nuria Pérez Navarro y
Daniel Sánchez Casado

La editorial Afi Escuela de Finanzas Aplicadas, a los efectos previstos en el artículo 32.1. párrafo segundo del vigente TRLPI, se opone expresamente a que cualquiera de las páginas de Empresa Global, o partes de ellas, sean utilizadas para la realización de revistas de prensa.

Cualquier acto de explotación (reproducción, distribución, comunicación pública, puesta a disposición, etc.) de la totalidad o parte de las páginas de Empresa Global, precisará de la oportuna autorización, que será concedida por CEDRO

EDITORIAL

Reactivación de la inversión internacional

En 2015 y según datos de la UNCTAD, la inversión internacional habría alcanzado los 1,7 billones de dólares, lo que supone un crecimiento del 38% respecto al año anterior. Esta evolución parece anticipar un cambio de tendencia, aun cuando subsistan todavía ciertos ámbitos de incertidumbre que podrían alterar este escenario positivo. En términos similares se expresaba el secretario general de la UNCTAD, Mukhisa Kituyi, que invitaba a la prudencia cuando le pedían que valorara dichos resultados. Y es que, este fuerte incremento de los flujos de capital se explica, en buena medida, por el repunte de las operaciones de fusiones y adquisiciones, hasta los 721.000 millones de dólares (frente a los 432.000 millones de 2014), así como por operaciones de relocalización de sedes de empresas multinacionales motivadas por razones estratégicas o de optimización fiscal. De hecho, si se excluyen estas operaciones de reestructuración empresarial, el crecimiento de la inversión en 2015 se reduciría al 15%, lo que no deja de ser un resultado muy satisfactorio, con un volumen de inversiones destinadas a incremento de capacidad (greenfields) de 766.000 millones de dólares.

Por países, observamos que los mayores volúmenes de inversión directa se localizaron en 2015 en las economías desarrolladas: Europa y EEUU acapararon el 55% del total, hasta los 962.000 millones de dólares, desbancando por primera vez en los últimos cinco años a las economías en desarrollo como principales receptores de IED. Dicho esto, las entradas de capital en estas últimas economías han seguido creciendo en 2015 a tasas del 9%, impulsadas por Asia.

Las economías más desarrolladas siguen siendo los principales emisores de IED a nivel mundial y además han incrementado su participación en 2015 hasta el 72% del total (frente al 61% en 2014), con un importe de 1,1 billones de dólares. Europa es el principal inversor mundial, con 576.000 millones de dólares, seguido de Japón, mientras que la inversión de EEUU se situaba en 2015 en niveles próximos a los de 2014. Por el contrario, la IED de las economías en desarrollo o emergentes se han reducido con respecto al año anterior, lastradas, probablemente, por un contexto menos favorable caracterizado por la caída de los precios de las materias primas, la depreciación de las monedas y los riesgos geopolíticos. La excepción a esta tendencia ha sido China, que ha incrementado en 2015 su inversión desde los 123.000 millones de 2014 a los 128.000, conservando con ello su posición como tercer mayor inversor mundial, por detrás solo de EEUU y Japón.

Para 2016, la UNCTAD se muestra algo más pesimista y anticipa una ligera caída de las inversiones internacionales, motivada, entre otros factores, por una mayor fragilidad de la economía mundial y por los mayores riesgos geopolíticos, junto con la adopción de medidas por parte de los Gobiernos para evitar el arbitraje fiscal de las grandes multinacionales. Aun cuando las perspectivas para 2017 y 2018 sean más favorables, su confirmación va a depender en buena medida de la reactivación económica y de que no se materialicen los riesgos geopolíticos antes apuntados.

Todas estas cuestiones serán analizadas en profundidad en la presente edición de Empresa Global, que incluye otros artículos que esperamos sean de interés para nuestros lectores ::

INTERNACIONAL

INFORME PAÍS

Corea del Sur: un mercado estratégico en el noreste asiático

Situado en el corazón del noreste de Asia, la primera región económica y demográfica del mundo, Corea del Sur, destaca por la alta tecnología y competitividad internacional de sus grandes empresas, además de un mercado de consumo sofisticado que brinda excelentes oportunidades de negocio a las empresas españolas.

Pag. 3



TEMA DEL MES

¿Cómo se ha comportado la inversión mundial?

La inversión mundial ha crecido con fuerza en el año 2015. Sin embargo, la caída de los precios de las materias primas y la desaceleración de las economías emergentes, así como la recuperación económica de los países desarrollados, configuran un nuevo escenario de intercambios de inversión a nivel global.

Pag. 8



OBSERVATORIO EXTERIOR

Cobros en la internacionalización del «e-commerce»

El número de empresas que se inician en el comercio *online* (*e-commerce*) como vía de acceso a nuevos mercados en el exterior es creciente, si bien para hacerlo es necesario adaptarse al contexto del país de destino al que se desea vender.

Pag. 13



ESCUELA DE COMERCIO EXTERIOR

El papel del Banco Asiático de Desarrollo en la ejecución de proyectos en Asia-Pacífico

El Banco Asiático de Desarrollo (BAAsD) es el principal organismo multilateral que ofrece financiación para proyectos que contribuyen a la reducción de la pobreza y el desarrollo en los países menos desarrollados de la región de Asia-Pacífico.

Pag. 17



EMPRESAS

EXPERIENCIAS DE INTERNACIONALIZACIÓN

Internacionalizarse de la mano de distribuidores en el exterior

El acceso a nuevos mercados internacionales puede realizarse a través de la identificación de socios-distribuidores, implantados en el exterior. Esta modalidad permite a la empresa aprovechar el posicionamiento y la red comercial con que cuenta el distribuidor en el mercado de destino.

Pag. 31



GESTIÓN EMPRESARIAL

«Fintech»: la digitalización de las finanzas

El mundo de la intermediación financiera y del crédito a empresas está experimentando una profunda transformación ante el desarrollo de las finanzas a

través de plataformas tecnológicas, conocidas popularmente como compañías *fintech* (del inglés *finance* – finanzas – y *technology* – tecnología).

Pag. 35



ACTUALIDAD JURÍDICA-FISCAL

La circular del Banco de España sobre Información Financiera-PYME

Pag. 39



FINANZAS

FINANZAS PERSONALES

Turquía: impacto de un intento de golpe de Estado

El intento de golpe de Estado en Turquía el pasado 15 de julio volvió a recordar a los inversores los peligros

de los riesgos geopolíticos. Si bien las consecuencias en el mercado fueron limitadas (depreciación de la lira turca y caída del mercado de renta variable), cabe preguntarse cuál fue el impacto sobre la economía real.

Pag. 25



ESTRATEGIA GLOBAL

Beneficios económicos de los Juegos Olímpicos

MAURO GUILLÉN

Pag. 23



MERCADOS FINANCIEROS

Una nueva subida

DAVID CANO

Pag. 29



HOMO OECOMICUS

El fracaso de la-empresa-del-futuro

JOSÉ ANTONIO HERCE

Pag. 33



PASEO GLOBAL

Debilidad del comercio global

EMILIO ONTIVEROS

Pag. 41

Corea del Sur: un mercado estratégico en el noreste asiático

Situado en el corazón del noreste de Asia, la primera región económica y demográfica del mundo, Corea del Sur, destaca por la alta tecnología y competitividad internacional de sus grandes empresas, además de un mercado de consumo sofisticado que brinda excelentes oportunidades de negocio a las empresas españolas.

Pablo Alonso

Corea del Sur ha alcanzado el estatus de las naciones más avanzadas, en gran medida, gracias a la decidida apuesta por la educación y cualificación de la población como modelo de desarrollo. El país sobresale por la alta tecnología, particularmente en el campo de las TIC e industrias de componentes. Otras ventajas son su mercado de 50 millones de consumidores, diversificado y de alto poder adquisitivo, y la apertura y seguridad económica. Además, el país se configura como un enclave estratégico donde convergen algunas de las principales rutas de transporte mundial. Todos estos factores proporcionan un ambiente favorable para invertir y hacer negocios.

Las relaciones bilaterales entre España y Corea del Sur son fluidas, pero están lejos de alcanzar el máximo potencial de estas dos economías, tanto en términos intercambio de bienes y servicios como en inversión. El mayor dinamismo de las exportaciones españolas ha contribuido a reducir el tradicional déficit comercial en los últimos años. El sector de la automoción concentra el grueso de los intercambios comerciales, lo que evidencia las elevadas sinergias entre las industrias del automóvil de ambos países.

UN MERCADO GEOESTRATÉGICO

Corea del Sur se sitúa en el centro de la región noreste de Asia, entre China y Japón, segunda y tercera



economías del mundo, respectivamente, y la zona más poblada del mundo (con 147 ciudades de más de 1 millón de habitantes a menos de tres horas de vuelo).

La economía coreana destaca a nivel mundial por el peso comercial (8º país en cuanto a los intercambios comerciales y 7º en exportaciones), así como en las reservas de divisas (7º puesto mundial).

Para las empresas españolas Corea del Sur ofrece un mercado de 50 millones de consumidores, diversificado y de alto poder adquisitivo, un banco de pruebas ideal para explorar las tendencias globales. El hecho de que los principales productos demandados por los consumidores coreanos tienen una elevada cuota de mercado en los mercados globales explica la atracción de

COBROS Y PAGOS

OPTIMICE SUS PROCESOS FINANCIEROS A TRAVÉS DE UNIVIA

SU TIEMPO ES ORO

UNIVIA AGILIZA SU TIEMPO

UNIVIA ES ORO PARA SU NEGOCIO

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

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

Algunas de las múltiples herramientas que ofrece:

COBROS

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

PAGOS

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

NOMBRE OFICIAL:

República de Corea

**SUPERFICIE:** 99.720 km²**CAPITAL:** Seúl (9,7 millones)**SITUACIÓN GEOGRÁFICA:** Asia oriental, en la mitad sur de la península coreana está bordeada por el Mar del Este (también conocido como Mar de Japón) y el Mar Amarillo.**CLIMA:** Templado, con abundantes lluvias en verano (monzón).**DIVISIONES ADMINISTRATIVAS:** 9 provincias (Chungcheong-bukto, de Chungcheong-namdo, Gangwon, Gyeonggi, Gyeongsang-bukto, de Gyeongsang-namdo, Jeju, Jeolla-bukto, de Jeolla-namdo).**POBLACIÓN:** 49.115.196 (est. jul 2015)**ESPERANZA DE VIDA:** 80,04 años**SISTEMA POLÍTICO:** República parlamentaria**GRUPOS ÉTNICOS:** Homogéneo (a excepción de una minoría de inmigrantes chinos).**MONEDA:** Won surcoreano (KRW)**CRECIMIENTO DEL PIB:** 2,6% (2015)**PIB PER CÁPITA:** 34.772 USD PPA (2015)

Fuente: The World Factbook y Economist Intelligence Unit.

PRINCIPALES INDICADORES MACROECONÓMICOS

	2012	2013	2014	2015	2016 (e)	2017 (e)
Crecimiento real del PIB (%)	2,3	2,9	3,3	2,6	2,9	2,6
Inflación anual (final periodo; %)	1,4	1,1	0,8	1,3	0,7	1,9
Tasa de desempleo (promedio; %)	3,2	3,1	3,5	3,6	4,0	3,8
Balanza por c.c. (mill. US\$)	50.835,0	81.148,0	84.373,0	105.871,0	97.688,0	81.558,0
Saldo presupuestario (% PIB)	1,3	1,0	0,6	0,0	-1,2	-0,7
Deuda Pública Neta (% PIB)	38,5	40,5	43,7	44,8	46,1	47,3

e: estimación; p: previsión

Fuente: Economist Intelligence Unit.

multinacionales, particularmente en los sectores de tecnologías de la información, alimentación, artículos para el hogar, moda y entretenimiento.

El principal activo del país es su capital humano. Los coreanos son la población más cualificada del mundo, con el 66% de la población entre 25-34 años con una graduación universitaria. La I+D+i emplea a más de 400.000 coreanos, lo que significa que hay 12,4 investigadores por cada 1.000 activos. De hecho, el personal en I+D+i se ha incrementado un 116% entre 2002 y 2013.

Corea del Sur es un líder mundial en innovación, destacando en los campos de TIC y procesos.

Atendiendo al Índice de *Bloomberg Global Innovation 2015*, ocupa el primer puesto entre los países más innovadores. Las valoraciones más altas se dan en el gasto en I+D+i, educación y patentes. La competitividad de las empresas coreanas globales, como Samsung Electronics, LG Electronics y Hyundai Motor, se basa en su capacidad para mantener y mejorar sus procesos de fabricación. El gobierno coreano impulsa la «economía creativa» como motor de desarrollo, favoreciendo un ecosistema creativo mediante la creación de plataformas (diecisiete hasta el momento), que desempeñarán un papel fundamental en el apoyo a nuevas empresas innovadoras.

El país proporciona un ambiente ideal para hacer negocios. La apertura del país, la protección del derecho de propiedad intelectual, de alta calidad de vida, el sistema educativo, los servicios de inversión de ventanilla única, entre otros factores, favorecen un ambiente proclive a los negocios. Asimismo, cuenta con acuerdos de libre comercio (TLC, por sus siglas en inglés) con los tres principales mercados mundiales, la Unión Europea, Estados Unidos y China, y las empresas coreanas tienen un fácil acceso a un mercado que representa al 73% del PIB mundial. Corea del Sur ofrece a las empresas españolas una excelente plataforma desde donde operar en los principales mercados asiáticos. Las relaciones geográficas, culturales y económicas con China son intensas. China es el mayor mercado para las exportaciones surcoreanas y el segundo mayor destino de inversión extranjera. Corea del Sur ha superado a Japón como el mayor mercado de importación de China.

La posición estratégica, unido a las excelentes infraestructuras, distinguen a Corea del Sur como nodo logístico global y puerta de entrada al mercado del Noreste asiático. En este sentido, Incheon International Airport es el segundo aeropuerto del mundo en volumen de carga, y Busan el tercer puerto en tráfico mercante. La apertura marítima euroasiática del Ártico afianzará la función logística. Se espera que la ruta polar –desde Busan a Rotterdam– reduz-

COBROS Y PAGOS

SU TIEMPO ES ORO

UNIVIA AGILIZA SU TIEMPO

UNIVIA ES ORO PARA SU NEGOCIO

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

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

Algunas de las múltiples herramientas que ofrece:

COBROS

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

PAGOS

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



ca la distancia en 7.000 km, lo que supondrá ahorros de más de diez días en el transporte de mercancías mercantes y del 15% de las tarifas de envío.

No obstante, como herencia de la guerra fría el país arrastra la constante amenaza del vecino del norte. La voluntad de diálogo de la presidenta Park Geun-hye se ha desvanecido tras la escalada nuclear del régimen del Norte (con la prueba de la bomba de hidrógeno en enero de 2016). La adopción de sanciones más duras contra el régimen norcoreano imposibilita la reanudación de una política de distensión. Como elemento de disuasión frente a la beligerancia del norte, Corea del Sur participa en el sistema de defensa antimisiles de EEUU (*Terminal High Altitude Area*). Los lazos económicos con China son intensos, como pone de manifiesto el TLC entre ambos países, alcanzado en diciembre de 2015, que facilita las relaciones en materia de servicios y empleo.

ESTABILIDAD MACROECONÓMICA

Economist Intelligence Unit (EIU) pronostica un crecimiento promedio del 2,5% anual en 2016-20, tres décimas menos que el promedio 2012-16. Teniendo en cuenta el peso económico de las exportaciones, la contracción del comercio mundial limita la capacidad de crecimiento, particularmente por la ralentización de la economía china (destino de la cuarta parte de las exportaciones coreanas). Otros factores adversos son la caída de la demanda interna, afectada por los altos niveles de deuda de los hogares (en torno al 145% de los ingresos disponibles) y la contención de los salarios. La apuesta gubernamental por una «economía creativa» hace hincapié en el papel del sector de los servicios en el impulso futuro del país. Las industrias de servicios, tales como I+D y el turismo son susceptibles de beneficiarse de una progresiva reestructuración de la economía china y de la potenciación de su mercado interior.

El mandato de cinco años –no reelegibles– de la primera presidenta del país, Park Geun-Hye del partido conservador, culmina a finales de 2017. Las últi-

mas elecciones parlamentarias (abril de 2016) muestran el retroceso del partido gobernante, afectado por varios escándalos de corrupción y por la falta de resultados en las políticas sociales (que reduzcan las desigualdades) y en la diversificación y democratización de la economía (ante el excesivo protagonismo de los grandes conglomerados industriales de exportación, *chaebol*). Para hacer frente a las necesidades de reestructuración de las empresas y ante el retroceso del comercio internacional, el gobierno anunció en junio una inversión suplementaria del presupuesto de 17 mil millones de dólares.

Corea del Sur roza el pleno empleo, con una tasa de paro del 3,6% en 2015. Sin embargo, el aumento del desempleo de los jóvenes, así como el subempleo y las distorsiones del mercado laboral son un problema en aumento.

Se espera que el déficit público alcance el 1,2% del PIB en 2016, como consecuencia de los gastos extraordinarios para potenciar la actividad económica. Considerando la nueva dinámica parlamentaria y una potencial presidencia liberal o centrista, la política fiscal seguirá siendo flexible en los próximos años, aunque las cuentas públicas evitarán un excesivo gasto (con una previsión de déficit del 0,7% en 2017). Es previsible que el Banco central (BOK) prolongue una política monetaria de contención para los próximos años (el tipo de interés alcanzó el mínimo histórico, 1,25%, en julio de 2016), atendiendo las previsiones de reducida inflación y la incertidumbre de la economía global.

El superávit por cuenta corriente alcanzó los 105.871 millones de dólares en 2015, un 25,5% más que un año antes. La intensa caída de los precios del petróleo (Corea del Sur es el cuarto importador mundial) ha influido decisivamente en el aumento del superávit. EIU prevé que la balanza por cuenta corriente se mantenga en superávit en los próximos años, aunque en una tendencia decreciente (del 7,1% del PIB en 2016 al 4,8% en 2020). La evolución de la cuenta corriente y, en general, del crecimiento de la

COBROS Y PAGOS

OPTIMICE SUS PROCESOS FINANCIEROS A TRAVÉS DE UNIVIA

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

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

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

Algunas de las múltiples herramientas que ofrece:

COBROS

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

PAGOS

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



economía seguirá dependiendo del desempeño competitivo de las exportaciones.

UN GIGANTE INDUSTRIAL

Corea del Sur es un líder mundial en productos de alta tecnología, automóviles, productos químicos, acero y construcción naval. Se posiciona como primer productor mundial en semiconductores, smartphones y construcción de barcos (con cuotas de mercado del 67,7%, 29,3% y 41%, respectivamente). Otros sectores con fuerte presencia global son la automoción y petroquímica, ambos en el quinto puesto mundial (8,8% y 5,4%, respectivamente, de la cuota de mercado). Las empresas más grandes de Corea (encabezadas por Samsung Electronics, LG Electronics, Hyundai Motor) destacan por la generación de cadenas de valor globales, particularmente centradas en la región del noreste de Asia (donde sobresalen las exportaciones e inversiones en China y Japón).

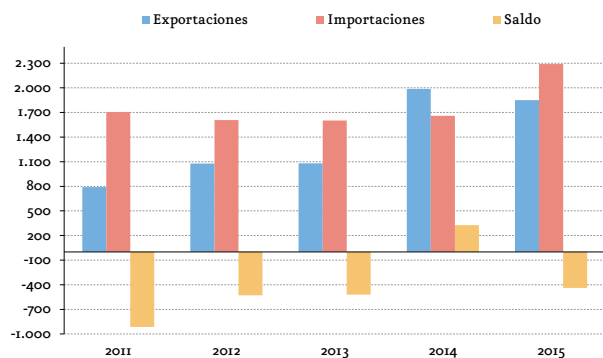
Aparte de éstas, otras industrias o actividades económicas con grandes potenciales de desarrollo son: aeroespacial, salud, energías renovables, logística y distribución, finanzas, turismo y ocio e inmobiliario.

RELACIONES BILATERALES

Las relaciones entre España y Corea del Sur son modestas para el tamaño de sus respectivas economías. No obstante, Corea del Sur ocupa el puesto veinticinco en el ranking por países de las exportaciones españolas, y el cuarto lugar atendiendo al área Asia-Pacífico (datos de 2015). Además, se observa una tendencia de crecimiento de las exportaciones españolas, que progresivamente está dirigiendo la balanza comercial bilateral hacia el equilibrio. A su vez, Corea del Sur valora a España como mercado de exportación dentro de la UE y como destino de sus inversiones, pero sobre todo, como plataforma de negocios para su penetración en América Latina. El sector de automoción protagoniza buena parte de los flujos comerciales bilaterales.

Balanza comercial hispano-surcoreana

(millones de euros)



Fuente: Afi a partir de Datacomex.

La balanza comercial bilateral ha arrojado tradicionalmente un saldo negativo para España, aunque en los últimos años el mayor dinamismo de las exportaciones españolas ha contribuido a reducir dicho déficit y en 2014 se alcanzó por primera vez un saldo comercial positivo de 327 millones de euros. No obstante, en 2015 la balanza comercial vuelve a ser negativa, 438 millones (aunque lejos del máximo de 3.069 millones alcanzado en 2007). En este ejercicio las importaciones suman 2.289 millones, lo cual supone un incremento interanual del 37,9%. Por el contrario, el valor de las exportaciones fue de 1.851 millones, un 6,9% menos que un año antes.

Los sectores más representativos de la cesta de exportaciones de España a Corea del Sur fueron vehículos automóviles y combustibles, que de forma agregada acaparan el 38% de los ingresos por exportación en 2015. En cuanto a la evolución interanual, el crecimiento más significativo correspondió a vehículos automóviles (50%), mientras que la pronunciada caída de la partida de combustibles (-46,9%) ha influido en el descenso global de las exportaciones.

Atendiendo a las partidas más importadas desde Corea del Sur, destacó vehículos automóviles, con casi un tercio del total del valor importado en 2015. A continuación, se posicionan aparatos y material eléctricos y materias plásticas (13,4% y 9,4%, respec-

COBROS Y PAGOS



OPTIMICE SUS PROCESOS FINANCIEROS A TRAVÉS DE UNIVIA

SU TIEMPO ES ORO

→

UNIVIA AGILIZA SU TIEMPO

→

UNIVIA ES ORO PARA SU NEGOCIO

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

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

Algunas de las múltiples herramientas que ofrece:

COBROS

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

PAGOS

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



tivamente). Considerando la variación interanual, el fuerte incremento de vehículos automóviles (64,2%) contribuyó a casi la mitad del aumento de las importaciones. En términos relativos, dentro del top-10 de mayores importaciones también destacó el crecimiento de combustibles.

En lo que respecta a los flujos de inversión bilateral, la inversión directa de España en Corea del Sur (en términos brutos y sin considerar las operaciones de empresas de tenencia de valores extranjeros) asciende a 9,6 millones de euros en 2015, el triple que en 2014 (3,2 millones), aunque es notablemente inferior a las cifras alcanzadas en otros años precedentes (172 millones en 2009 y 40,6 millones en 2011). La IED de 2015 se polariza en comercio al por menor y fabrica-

ción de vehículos (45,5% y 44,1%, respectivamente), seguidos a distancia por fabricación de productos farmacéuticos (10,4%). Mientras que en 2014 es el sector farmacéutico el que concentra el grueso de la inversión española (72,4%) y en el segundo puesto aparece programación y consultoría (25,2%).

Por su parte, la inversión de empresas surcoreanas en el mercado español se limitó a 2,8 millones de euros en 2015, lo que supone una brusca caída teniendo en cuenta que en 2014 alcanzó los 48,3 millones, y muy lejos del máximo histórico producido en 2012 (311,8 millones). A nivel sectorial, las dos partidas preferentes de la inversión coreana han sido: comercio al por mayor en 2014 (95,6%) y fabricación de maquinaria y equipo (99,7%) ::

PRINCIPALES CAPÍTULO EXPORTADOS POR ESPAÑA A COREA (2015)

Cap.	Productos	Miles euros	% Total
87	Vehículos automóviles; tractor	352.848,3	19,1
27	Combustibles, aceites mineral.	351.107,9	19,0
2	Carne y despojos comestibles	131.208,3	7,1
84	Máquinas y aparatos mecánicos	120.927,9	6,5
26	Minerales, escorias y cenizas	106.806,7	5,8
39	Mat. plásticas; sus manufactu.	106.700,8	5,8
30	Productos farmacéuticos	73.190,5	4,0
73	Manuf. de fundic., hier./acero	66.407,9	3,6
15	Frasas, aceite animal o vegeta	53.693,2	2,9
85	Aparatos y material eléctricos	47.339,0	2,6
	Subtotal	1.410.230,5	76,2
	Total exportaciones	1.851.141,1	100,0

Fuente: ESTACOM y Afi.

PRINCIPALES CAPÍTULO IMPORTADOS POR ESPAÑA DESDE COREA (2015)

Cap.	Productos	Miles euros	% Total
87	Vehículos automóviles; tractor	726.370,5	31,7
85	Aparatos y material eléctricos	306.216,7	13,4
39	Mat. plásticas; sus manufactu.	214.209,0	9,4
84	Máquinas y aparatos mecánicos	198.802,4	8,7
29	Productos químicos orgánicos	152.243,1	6,6
27	Combustibles, aceites mineral.	112.872,0	4,9
72	Fundición, hierro y acero	105.307,7	4,6
40	Caucho y sus manufacturas	89.431,4	3,9
54	Filamentos sintéticos o artifi	66.341,0	2,9
90	Aparatos ópticos, medida, médi	33.714,7	1,5
	Subtotal	2.005.508,5	87,6
	Total importaciones	2.289.787,4	100,0

Fuente: ESTACOM y Afi.

COBROS Y PAGOS



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

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

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

Algunas de las múltiples herramientas que ofrece:

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

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



¿Cómo se ha comportado la inversión mundial?

La inversión mundial ha crecido con fuerza en el año 2015. Sin embargo, la caída de los precios de las materias primas y la desaceleración de las economías emergentes, así como la recuperación económica de los países desarrollados, configuran un nuevo escenario de intercambios de inversión a nivel global. Unos cambios que también han influido en el comportamiento de la inversión exterior en España y que se detallan en el presente artículo.

Cristina Gómez

Los flujos internacionales de inversión extranjera directa (IED) son un reflejo de la situación macroeconómica global del momento: muestran los centros de gravedad económica más atractivos para la inversión así como los principales actores emisores. De ahí el interés del análisis del comportamiento de la inversión en 2015.

Los últimos datos publicados en el [Informe sobre las Inversiones en el Mundo 2016](#) (*World Investment Report-WIR*) de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) arrojan unas cifras muy positivas sobre la inversión mundial en 2015 que creció un 38% con respecto a 2014, alcanzando la cifra más alta de IED desde la crisis económica y financiera de 2008-2009: 1,76 billones de dólares. Sin embargo, gran parte de este crecimiento se debe a reconfiguraciones empresariales (fusiones y adquisiciones) que no suponen cambios reales. De hecho, si se eliminara este efecto, el crecimiento de la IED en 2015 sería más moderado, del 15% en relación al año anterior. Por lo tanto, estos resultados positivos alcanzados durante el año no han supuesto



una expansión equivalente en cuanto a la capacidad productiva de los países. Si bien es cierto que las inversiones en nuevas instalaciones se mantuvieron en un nivel alto con alrededor de 766.000 millones de dólares en 2015, un 8% más que en 2014.

A nivel sectorial, la caída de los precios de las materias primas provocó una reducción de la inversión en el sector primario. Frente a ello, se ha

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 su caja de gestión a sus condiciones. Disponga de los fondos 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



producido un incremento en el sector manufacturero. No obstante, el sector al que más IED se destina sigue siendo el de servicios (64% del total de IED); los principales cambios se producen en cuanto a los distintos actores emisores y receptores de los flujos de inversión que rompen con la tendencia de años anteriores.

LOS PAÍSES DESARROLLADOS SE CONVIERTEN EN LOS PRINCIPALES RECEPTORES DE IED

La realidad de la economía global en 2015, marcada por una ralentización del crecimiento en países en desarrollo y la caída de los precios de las materias primas, en contraposición con la recuperación económica de los países desarrollados, ha provocado una reorientación de los flujos de IED a favor de estos últimos.

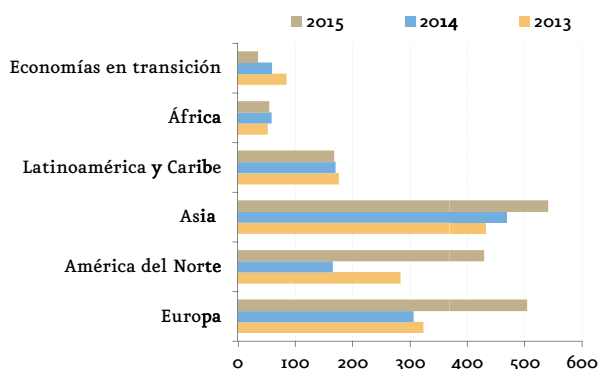
En efecto, las entradas de IED en las economías desarrolladas crecieron un 84%, hasta los 962.000 millones de dólares, casi el doble de lo que recibieron en 2014 y superando así la cantidad de IED destinada a países en desarrollo (765.000 millones de dólares) y en transición (35.000 millones de dólares). Esto supone un cambio sustantivo, ya que por primera vez desde hace cinco años, los países desarrollados se convierten en los principales receptores de IED recibiendo el 55% de la inversión, frente a un 41% en el año 2014. A pesar

de ello también creció, aunque de manera moderada, la IED dirigida a países en desarrollo y transición (+6% interanual).

Entre las economías desarrolladas, destaca el crecimiento de un 160% de las entradas de IED a América del Norte debido al incremento de las inversiones destinadas a Estados Unidos que casi se cuadruplicaron con respecto a 2014, año en que la IED recibida en el país fue inusualmente baja. Por otro lado, las inversiones a Europa se incrementaron un 65% con respecto a 2014.

A pesar de la reorientación de los flujos de inversión hacia los países desarrollados, Asia se mantiene como la principal región receptora de IED a nivel global. En 2015, recibió aproximadamente 541.000 millones de dólares, un 9% más que en 2014, manteniendo así su posición como centro de gravedad económico mundial. El buen comportamiento de la región asiática contrarresta la caída del volumen de atracción de IED en el resto de regiones en desarrollo como África y América Latina y Caribe que registraron un descenso del 7% y del 2% respectivamente. Muchos de los países de estas regiones se vieron afectados por los bajos precios de las materias primas, especialmente en aquellos cuya economía depende de la explotación de recursos naturales. La caída aún más pronunciada de la IED en los países en transición (-38% interanual) se explica no solamente por el efecto de los precios de las materias primas sino también por la contracción de la demanda y las recientes medidas restrictivas impuestas.

Flujos de entrada de IED por región (miles de millones de dólares)



Fuente: Afi, a partir de datos del informe «World Investment Report 2016» de la UNCTAD.

EUROPA SE AFIANZA COMO PRINCIPAL REGIÓN INVERSORA EN 2015

En línea con el contexto macroeconómico de 2015 también se han producido cambios en los principales actores de la inversión, otorgando mayor protagonismo a los países desarrollados, cuyas inversiones en el exterior se incrementaron un 33% con respecto al año anterior, hasta alcanzar los 1,1

TESORERÍA EMPRESAS



SI SU EMPRESA FUNCIONA COMO UN RELOJ, OBTIENE MÁS RENDIMIENTO

RENTABILIDAD PARA SUS PUNTAS DE TESORERÍA CON DISPONIBILIDAD INMEDIATA

No pague ni un segundo cuando se trata de su caja de gestión a sus condiciones. Desde las fórmulas de inversión a corto plazo de 1 mes y aproveche cada minuto de rentabilidad con total seguridad y disponibilidad.

DEPÓSITO ÁGIL

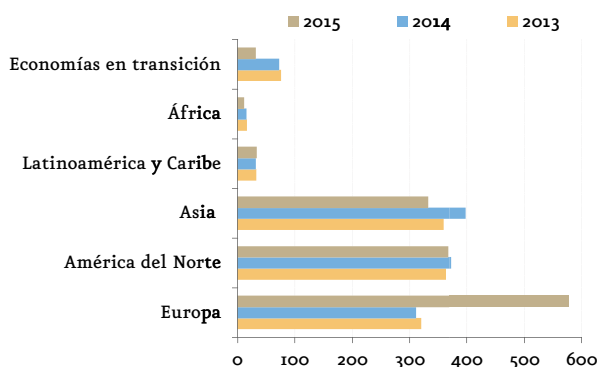
- Desde solo 6.000,00 €
- Usted elige y dispone de plazos de inversión entre 1 y 30 días
- 100% del capital invertido garantizado
- Sin comisión de cancelación
- Con tipos de interés muy atractivos, variables en función del plazo

UNIFOND DINERO, FI

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



Flujos de salida de IED por región (miles de millones de dólares)



Fuente: Afi, a partir de datos del informe «World Investment Report 2016» de la UNCTAD.

billones de dólares. Las economías desarrolladas reafirman así su posición como principales emisores de IED con un 72% del total invertido a nivel global (frente a un 61% en 2014). Un resultado que todavía no supera los datos de 2007, anteriores a la crisis. Por su parte, las inversiones en el exterior de los países en desarrollo y en transición retroceden, disminuyendo su peso como actores de la inversión a nivel global. Es el caso de la región asiática, cuyas inversiones cayeron un 17% frente a 2014, debido principalmente a la reducción de las inversiones realizadas por Hong Kong. Cabe destacar a su vez el caso de Rusia donde además de reducirse las entradas de inversión, se reducen las inversiones realizadas, en razón de un menor acceso a los mercados de capitales internacionales.

De esta manera, Europa desplaza a Asia como principal región inversora en 2015, con una inversión de 576.000 millones de dólares en el exterior, un 85% más con respecto a 2014, ascendiendo a un 40% de las inversiones totales emitidas a nivel global. Fueron las medidas de estimulación del Banco Central Europeo las que permitieron relanzar la inversión de las grandes empresas europeas a través de una mejora de las condiciones de financiación. Sin embargo, del total invertido por la región, 318.000 millones de euros se destinaron a operaciones de fusión y adquisición, influyendo

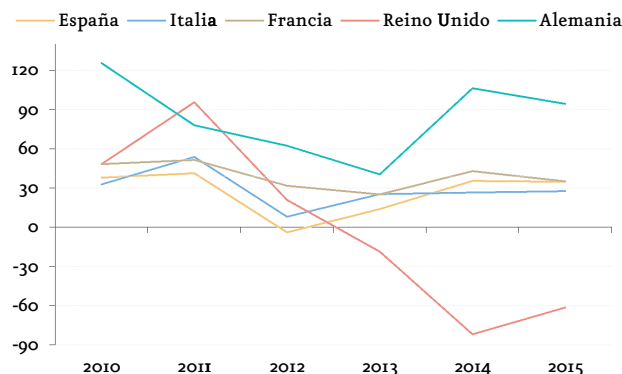
en los datos de inversión real. Entre las reestructuraciones que más influyeron en los resultados se encuentran la compra de Allergan (Estados Unidos) por Actavis (Irlanda) por un valor de 68.000 millones de dólares, la compra de Sigma (Estados Unidos) por Merck AG (Alemania) por 17.000 millones de dólares y finalmente la compra del negocio de oncología de la empresa americana GlaxoSmithKline PLC por la suiza Novartis, operación valorada en 16.000 millones de dólares.

Por países, Estados Unidos encabeza el ranking de los principales países emisores de IED en 2015, a pesar de mantenerse sus inversiones a niveles similares a 2014, mientras Japón pasa a ocupar el segundo lugar seguido muy de cerca por China.

ESPAÑA, MÁS RELEVANTE COMO EMISOR QUE COMO RECEPTOR DE INVERSIONES

A nivel global, España pertenece al top 20 de países emisores de IED, ocupando la 14ª posición en el ranking y a niveles muy próximos a Francia y Singapur, con 34.586 millones de dólares invertidos en el exterior en 2015. Durante la crisis, los flujos de IED española disminuyeron hasta que en 2012 empezaron a incrementarse fruto de la reactivación de la economía, aunque se observa en 2015 una ligera caída (2%). Se trata de unos resul-

Flujos de salida de IED en España y sus principales socios económicos (miles de millones de dólares)



Fuente: Afi, a partir de datos del informe «World Investment Report 2016» de la UNCTAD.

TESORERÍA EMPRESAS



SI SU EMPRESA FUNCIONA COMO UN RELOJ, OBTIENE MÁS RENDIMIENTO

RENTABILIDAD PARA SUS PUNTAS DE TESORERÍA CON DISPONIBILIDAD INMEDIATA

No pague ni un segundo cuando se trata de su dinero. Disponibilidad inmediata. Disponibilidad inmediata. Disponibilidad inmediata.

DEPÓSITO ÁGIL

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

UNIFOND DINERO, FI

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



tados que contrastan con el comportamiento medio de la Unión Europea, cuyos flujos de inversión en el exterior retrocedieron de 2012 a 2014 pero se recuperaron en 2015. Con respecto a los principales socios económicos europeos, España en 2015 invirtió más en el exterior que Italia o Reino Unido, aunque sigue muy por debajo de las cifras de inversión alemanas.

Entre los principales destinos de la inversión española en 2015¹ se encuentran Canadá, Reino Unido y Alemania que concentran casi el 65% de la inversión total, según los datos publicados por la [Secretaría de Estado de Comercio](#). No obstante, se debe tener en cuenta la gran variabilidad de los países de destino de la inversión española de un año a otro debido a la existencia de inversiones singulares de gran cuantía. Estas operaciones explicarían el excepcional incremento de la inversión en Canadá, así como la caída de las inversiones destinadas a Brasil y Estados Unidos, que se encontraban en 2014 entre los principales destinos para la inversión española. Globalmente, en 2015 la inversión española creció en países de la UE pero retrocedió en Latinoamérica, aunque a pesar de ello España permanezca como segundo país inversor en esta región solamente por detrás de Estados Unidos.

En 2015, el 75% de las inversiones españolas en el exterior se concentró principalmente en tres

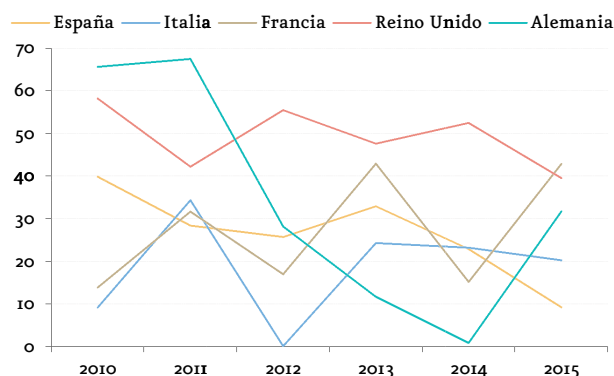
PAÍSES DE DESTINO DE LA INVERSIÓN ESPAÑOLA*

	Inversión 2014		Inversión 2015	
	millones de euros	% s/total	millones de euros	% s/total
Canadá	223	0,8	9.104	37,1
Reino Unido	1.707	6,4	3.470	14,1
Alemania	38	0,1	3.317	13,5
Italia	516	1,9	1.084	4,4
Estados Unidos	3.165	11,9	917	3,7
Francia	63	0,2	898	3,7
Chile	2.194	8,2	716	2,9
Brasil	4.146	15,6	610	2,5
Países Bajos	739	2,8	583	2,4
México	804	3,0	578	2,4

*Inversión bruta, excluyendo operaciones de empresas de tenencia de valores (ETVE). Países de destino inmediato.

Fuente: Afi, a partir de datos de la Secretaría de Estado de Comercio.

Flujos de entrada de IED en España y sus principales socios económicos (miles de millones de dólares)



Fuente: Afi, a partir de datos del informe «World Investment Report 2016» de la UNCTAD.

sectores²: industrias extractivas (39% del total invertido), actividades financieras y de seguros (22%) y construcción (15%). Destaca especialmente el crecimiento espectacular de las inversiones españolas destinadas a las industrias extractivas que casi se cuadruplicaron con respecto a 2014, debido a una mayor inversión en las actividades de apoyo a la extracción de petróleo y gas natural. Sin embargo, retroceden las inversiones en las actividades financieras y de seguros a pesar de ser uno de los sectores tradicionalmente objeto de la inversión española en los últimos años.

España no es un destino prioritario para las inversiones a nivel global. En 2015, recibió un 60% menos de inversión extranjera que en el año 2014. España pasa por tanto de ser el quinto mayor receptor de inversiones de la Unión Europea, al 11º en este periodo, por detrás de Francia, Reino Unido, Alemania e Italia.

La inversión recibida por España proviene tradicionalmente de otros países de la UE. En 2015 Luxemburgo, Países Bajos, Francia, Estados Unidos y Reino Unido fueron, en este orden, los principales países de origen de la inversión en España, con una cuantía superior a los 1.000 millones de euros en cada caso. Crecieron especialmente las inversiones de Países Bajos que se duplicaron con

TESORERÍA EMPRESAS



SI SU EMPRESA FUNCIONA COMO UN RELOJ, OBTIENE MÁS RENDIMIENTO

RENTABILIDAD PARA SUS PUNTAS DE TESORERÍA CON DISPONIBILIDAD INMEDIATA

No pague ni un segundo cuando se trate de su caja de gestión a sus condiciones. Disponga de fondos de inversión a corto plazo de liquidez y aproveche cada minuto de rentabilidad con total seguridad y disponibilidad.

DEPÓSITO ÁGIL

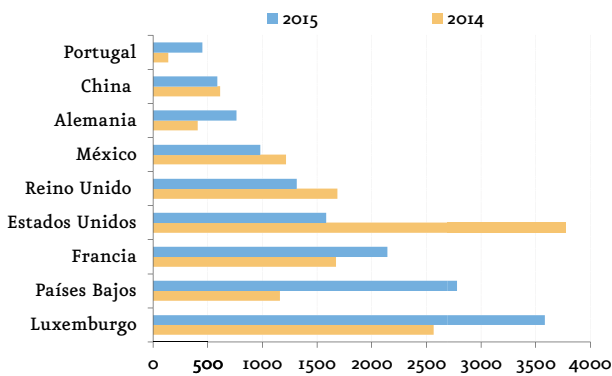
- Desde solo 6.000,00 €
- Usted elige y dispone de plazos de inversión entre 1 y 30 días
- 100% del capital invertido garantizado
- Sin comisión de cancelación
- Con tipos de interés muy atractivos, variables en función del plazo

UNIFOND DINERO, FI

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



Principales países inversores en España* (millones de euros)



*Inversión extranjera bruta sin ETVE.

Fuente: Afi, a partir de datos del informe «World Investment Report 2016» de la UNCTAD.

respecto a 2014 y de Luxemburgo. Asimismo, conviene destacar el incremento de las inversiones procedentes de Alemania, un país caracterizado por su faceta como fuerte inversor. Sin embargo, frente a 2014 se redujeron las inversiones de Estados Unidos y Reino Unido.

En este caso, los sectores más atractivos a la inversión extranjera en España continúan siendo la construcción y la industria manufacturera, sectores en los que se incrementó la inversión en

2015. Las actividades inmobiliarias se mantienen a su vez como un sector atractivo en tercera posición.

CONCLUSIÓN

En el año 2015, se producen cambios sustanciales en los flujos internacionales de inversiones como el nuevo protagonismo de los países desarrollados como destino de la inversión y la aparición de Europa como principal región inversora. Sin embargo, las expectativas para los próximos años apuntan a que se trata de una situación transitoria. La inestabilidad creciente de la economía global dadas las tensiones geopolíticas recientes así como el mantenimiento de la desaceleración de las grandes economías emergentes llevan a esperar una reducción de la inversión extranjera directa en un 10/15% en el año 2016, tanto en los países desarrollados como en desarrollo. La recuperación no llegaría hasta el año 2017. España por su lado mantiene su rol como emisor de inversiones en el mundo, aunque empeora su atractivo como destino de inversiones ::

* Inversión bruta, excluyendo operaciones de empresas de tenencia de valores (ETVE).

* Clasificación Nacional de Actividades Económicas (CNAE) de 2009.

TESORERÍA EMPRESAS



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

RENTABILIDAD PARA
SUS PUNTAS DE TESORERÍA CON
DISPONIBILIDAD INMEDIATA

No pague ni un segundo cuando se trata de su dinero. Partida a sus condiciones. Desde las fórmulas de inversión a corto plazo de 1 mes y aproveche todo el potencial 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



Cobros en la internacionalización del «e-commerce»

El número de empresas que se inician en el comercio *online* (*e-commerce*) como vía de acceso a nuevos mercados en el exterior es creciente, si bien para hacerlo es necesario adaptarse al contexto del país de destino al que se desea vender. Dicha adaptación incluye aspectos clave como la gestión de cobros: cómo los clientes quieren pagar y cómo los bancos locales aceptan cobros.

Marc Nieto*

La enorme escalabilidad que permite la venta *online* es una de las características más golosas del *e-commerce*. Especialmente cuando se trata de la venta de productos, un *e-commerce* puede comercializar prácticamente en cualquier lugar del mundo de forma ágil y rápida. Con una sólida propuesta de valor y el suficiente músculo financiero, un *e-commerce* se puede plantear su internacionalización en un cortísimo plazo de tiempo. Esta altísima escalabilidad, sin embargo, no es absoluta: todo profesional del comercio *online* sabe que hay áreas de la cadena de valor que necesitan adaptarse al nuevo entorno local dentro del proceso de internacionalización, ya que cada país tiene sus propias normas y comportamiento. La atención al cliente, la logística y la fiscalidad o regulaciones nacionales son áreas que deben adaptarse según las fronteras. Y excepto en honradísimas excepciones en esta lista corta de factores que deben adaptarse siempre se olvidan de un factor que va a resultar crucial: la gestión de cobros.

Por norma general, los comercios electrónicos españoles una vez consolidados en su mercado doméstico, suelen plantear su expansión en Europa y en América Latina. En el caso de Europa por su



cercanía geográfica, por el volumen del negocio *e-commerce* y por una regulación armonizada. En el caso de América Latina por la proximidad cultural, la poca competencia local y por los altísimos ritmos de crecimiento del *e-commerce*.

Más allá del cambio de moneda, los comercios electrónicos españoles cuando se internacionalizan no suelen tomar ningún tipo de iniciativa respecto a esta área, y sin duda deberían sino quieren menospreciar la lógica y la dinámica local que afecta a cómo los clientes quieren pagar y cómo los bancos locales aceptan cobros (o no).

SEGUROS PARA EMPRESAS



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

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

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



EL COBRO COMO EL ÚLTIMO ESLABÓN DE LA CONVERSIÓN

Es hartamente conocido el hecho de que reconocidísimas marcas que desembarcaron en un país lanzando campañas de CPL (coste por *lead* o coste por primer usuario) donde la cantidad de dinero invertida fue extraordinaria y fútil en términos de ventas, dado que los clientes no podían finalizar el proceso de compra. No podían pagar.

El resultado de estas campañas fueron miles y miles de usuarios que conformaban una ingente base de datos de clientes frustrados por no poder finalizar su compra. Una ingente base de potenciales clientes (seguramente los más propicios para esos *e-commerce* en concreto) enfadados con la empresa. Cualquier cosa menos un activo para el *e-commerce*, tal y cómo aparecía en el Balance de Situación de la misma. Más bien un pasivo.

Déjeme recordar la importancia absoluta, categórica, que para cualquier *e-commerce* tiene el indicador de la conversión. Se entiende como conversión el porcentaje de compras finalmente exitosas que un *site* tiene respecto a los visitantes únicos. Si un *e-commerce* tiene una tasa de conversión elevada, por ejemplo un 3%, significa que el 3% de los visitantes en el *e-commerce* finalizan comprando uno de los productos/servicios que ofrece. Este, que es un dato importante en cualquier tienda física, resulta crucial en el *e-commerce* por el principio de ubicuidad de la red. Los comercios online tienen que invertir recursos para conseguir visitas. Les cuesta dinero que los potenciales clientes crucen el umbral de las puertas de sus tiendas virtuales (se conviertan en visitas únicas). La facilidad con que convierten estas visitas en ventas es la tasa de conversión. Y precisamente disponer de una tasa de conversión más elevada permite a los *e-commerce* invertir más o menos en captación de usuario y por tanto, les permite tener o no tener más ventas. Ergo, la única forma de crecer en un *e-commerce* es disponiendo de una tasa

de conversión lo suficientemente elevada para que les permita invertir en la captación de usuarios.

Ahora bien, una tasa de conversión es como una cadena que inicia con la visita de un cliente en la *homepage* y finaliza con la compra exitosa. Y como es conocido, una cadena es tan fuerte como fuerte es el más débil de sus eslabones. Si un *e-commerce* no es capaz de entender las necesidades locales en los medios de pago, va a tener un eslabón muy débil en el cobro, lo que implicará

tener una conversión muy baja y, por tanto, impide cualquier crecimiento rentable.

OPTIMIZAR LOS COBROS O CÓMO MAXIMIZAR LA VENTA


Hay dos puntos a considerar para entender los riesgos de no adaptar los medios de pagos a la casuística de cada país. Por un lado, los medios de pagos propios. Es decir, aquellos sistemas de pago que han logrado fidelizar a los clientes y que disponen de un peso relevante en el *share of wallet* del país.

Por ejemplo, el 65% de las ventas en Holanda en *e-commerce* se realizan a través de un sistema de transferencias bancarias denominado IDEAL, propio e idiosincrático del país. Mientras tanto, en otro país normalmente codiciado por los *e-commerce* españoles como Brasil, el 30% de los pagos se hacen en efectivo a través un medio denominado Boleto Bancario.

No ofrecer en un *e-commerce* los medios de pago que son relevante para los usuarios de un país es limitar el desarrollo de la misma.

Por otro lado, para poder procesar con tarjetas de crédito, en muchísimos países es necesario trabajar con un banco (adquiriente) local con el fin de que el porcentaje de éxito de las transacciones intentadas por los usuarios sea suficientemente alto. Para trabajar con países como Chile, Argentina o México es una necesidad perenne trabajar con un banco doméstico si se quiere obtener el

SEGUROS PARA EMPRESAS




CUBRA CASI TODOS SUS IMPREVISTOS

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

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

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



mismo porcentaje de éxito en las conversiones que se pueden tener en España con su banco habitual. En caso contrario, los bancos emisores de las tarjetas (chilenos, argentinos o brasileños) bloquean transacciones porque la misma resulta *crossborder*. Este factor, como en el caso anterior, genera una caída en la tasa de conversión en el paso del cobro. Al no poder comprar los potenciales clientes (*leads*), el porcentaje de pagos respecto al total de intentos de pago cae, lo que significa una menor conversión en el pago. Y esto afecta de forma directa a la conversión de toda la tienda *online*.

Países de América Latina sin plataforma de cobros optimizada y adaptada al país puede conllevar un 30% de éxito de conversión en el paso de pago, cuando la media debe superar siempre el 85%. Esto tiene consecuencias terribles en un comercio electrónico. Imaginemos un comercio con un buen producto/servicio que consigue una conversión general en el *funnel* hasta llegar al *checkout* de pagos del 2%. Apliquemos al mismo un porcentaje del 30% de no tener optimizado el paso del cobro. Estamos hablando de 0.6% comparado con un 1.7%. Es la diferencia entre ver el país como una oportunidad de negocio importantísima o abandonarlo porque no es rentable.

EL RIESGO DEL FRAUDE EN LA INTERNACIONALIZACIÓN

Hay otro fenómeno crítico en el área de pagos que los comercios deben tener muy en cuenta en el proceso de internacionalización y con el que están poco habituados a lidiar en el mercado doméstico: el fraude.

El fraude -usuarios que compran con medios de pago que no les son propios- es un fenómeno muy relevante en algunos países europeos (especialmente Gran Bretaña, Francia e Italia, por este orden) y de América Latina (Argentina, México y Brasil especialmente). Mientras que la presión fraudulenta en España puede situarse por debajo


del 0,3%, en países como UK este porcentaje ha superado el 1%.

Una consideración importante es que la media de fraude no es precisamente homogénea, sino que tiene una gran varianza en su propia distribución. Varianza en el comportamiento temporal como en su distribución entre sus diferentes categorías. Es decir, la distribución del fraude no se mantiene constante durante el tiempo, sino que al contrario, se concentra en ataques de varias semanas para desaparecer posteriormente durante varios meses.

Igualmente, la distribución tampoco es homogénea entre los diferentes productos y servicios que se comercializan en la red. La variancia de la distribución del fraude entre las diferentes categorías es enorme. Mientras que algunas categorías no tienen ningún tipo de presión fraudulenta, la venta de productos físicos como moda, tecnología o viajes tienen un porcentaje muy elevado. Por tanto, tenemos un porcentaje muy elevado pero que se concentra en sectores determinados y en ataques concretos. Ser motivo de un ataque es evidentemente doloso pero el problema es que si no se disponen de los mecanismos adecuados, el ataque no es conocido por el comercio electrónico hasta varias semanas después cuando ningún pedido puede pararse ni ninguna devolución se está a tiempo de poder hacer. Es decir, existe mucho más fraude y este es muy concentrado intenso. Un *e-commerce* puede recibir durante un ataque muchísimas más ventas fraudulentas que legítimas.

Mientras veíamos que el medio de pago afecta directamente a las ventas del comercio electrónico, el fraude afecta a la rentabilidad. Y afecta a la rentabilidad de forma inversamente proporcional al margen con el que trabaja un comercio electrónico. Imaginemos un *e-commerce* que vende un producto con un ticket medio de 100 euros y que dispone de un margen bruto del 20%. Tener un

SEGUROS PARA EMPRESAS




**CUBRA
CASI
TODOS SUS
IMPREVISTOS**

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

Pequeños 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



porcentaje de fraude del 2% tiene un impacto en rentabilidad no del 2% sino del 10%. De hecho, con un 20% de margen, el comercio necesita 5 ventas de clientes buenos para compensar una venta fraudulenta del mismo importe.

Precisamente por esta razón, porque el impacto del fraude en la rentabilidad depende del margen del negocio, podemos ver cómo hay tipologías de empresas que dedican muchísimos recursos a prevenir de forma activa el fraude, dedicando para ello departamentos enteros, mientras que hay otras tipologías de *e-commerce* que apenas le prestan atención. Y la razón es que el impacto en la rentabilidad varía muchísimo. La misma diferencia entre un *videopass* o un billete de avión.

Pero en el caso de las empresas españolas que se internacionalizan, a veces no son conscientes de los riesgos inherentes de un mercado dado que parten de la premisa que en el mercado doméstico no existe tal problema. En esa tesitura, a los meses de iniciar actividad los *e-commerce* españoles pueden sufrir actividad fraudulenta que afecte tanto su rentabilidad; en estas situaciones, ante la necesidad de actuar de forma inmediata se suelen caer en el exceso tomando decisiones más basadas en el miedo que en la repuesta ponderada surgida de un análisis de la situación. Desgraciadamente, se acaban instalando sistemas de seguridad

(3DSecure por ejemplo) que finalizan con el fraude, pero a un precio elevadísimo: acaban perjudicando muy notablemente las ventas, y por tanto, la conversión.


Evidentemente, existen en el mercado tanto servicios como productos que ayudan a los *e-commerce* a mitigar el problema del fraude de forma eficiente, pero es necesario desarrollar las iniciativas necesarias antes de sufrir un primer ataque relevante de fraude. Y la razón es que cualquier proyecto de esta naturaleza (definición del flujo de la transacción, configuración de patrones y reglas, etc.) precisan de tiempo.

COBROS Y FRAUDE, CORE DEL NEGOCIO

Los comercios electrónicos españoles que deciden externalizarse necesitan entender y asumir que los cobros forman parte del core de su negocio, como lo es la captación de usuarios o la selección del producto. Porque tanto unos como otros definirán el nivel de ventas y de rentabilidad del *e-commerce*, y esto implica necesariamente adaptarse al nuevo mercado al que se pretende entrar. Que no pierdan la perspectiva de que lo que diferencia al comercio electrónico y un Internet genérico plano y sin apenas negocio es que en algún momento, tarde o temprano el comercio electrónico tiene que cobrar ::

* Marc Nieto es fundador de [MAR PAYMENTS](#), así como experto en Medios de Pago de aDigital.

SEGUROS PARA EMPRESAS




CUBRA CASI TODOS SUS IMPREVISTOS

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

Personas como ese serán lo único por lo que 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



El papel del Banco Asiático de Desarrollo en la ejecución de proyectos en Asia-Pacífico

El **Banco Asiático de Desarrollo** (BASD) es el principal organismo multilateral que ofrece financiación para proyectos que contribuyen a la reducción de la pobreza y el desarrollo en los países menos desarrollados de la región de Asia - Pacífico. Las empresas españolas pueden participar en los procesos de licitación promovidos por el BASD para el suministro de equipos, la ejecución de obras o la prestación de servicios de consultoría y asistencia técnica, en diversos sectores de actividad. Así, pueden explotar oportunidades de negocio en la que hoy es la región con mejores expectativas de crecimiento económico.

Ana Domínguez

Las economías emergentes y en desarrollo asiáticas alcanzaron en 2015 una tasa de crecimiento del PIB del 6,6%. Con ello mantienen una velocidad de crucero no conocida en otras regiones del globo. El mapa de expectativas de crecimiento económico para los próximos años también arroja un desempeño relativo muy superior para esa región. De acuerdo con las últimas proyecciones del FMI (de julio de 2016), este año y el próximo, la región puede registrar tasas de crecimiento -aunque menores que en 2015 por la debilidad de la recuperación mundial-, del 6,4% y 6,3%, respectivamente.

Son economías que además están experimentando un notable crecimiento de las clases medias, generadoras de demanda de bienes y servicios no solo básicos, pero que, por otra parte, presentan importantes carencias en infraestructuras y en el ámbito de desarrollo social. Para hacer frente a estas carencias, reducir la pobreza e impulsar el desarrollo económico regional, el BASD apoya financieramente (a través tanto de préstamos ordinarios y concesionales, como donaciones y asistencias técnicas) proyectos en los paí-



ses menos desarrollados de Asia – Pacífico. El valor de los proyectos aprobados por el Banco en 2015 alcanzó los 27.150 millones de dólares, un 19% más que el año anterior.

El BASD cuenta con una capacidad de financiación de operaciones en torno a los 14.000 millones de dólares anuales. Si bien, busca aumentar su capacidad de endeudamiento (y, con ello, de financiación de un mayor número de proyectos) e incrementar la eficiencia en sus procesos, para agilizar la tramitación de la línea de financiación pública e incrementar el grado de especialización

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 con Unicaja. Para cualquier duda, llame a Unicaja Línea Directa al 901 111 133 / 952 076 224. Le atenderemos encantados.



y alcance de los productos y servicios asociados a la línea de financiación privada. No obstante, las normas aplicables a las licitaciones de ambas líneas permanecen prácticamente inalteradas.

QUÉ TIPO DE OPORTUNIDADES OFRECE EL BASD

El BASD genera oportunidades para la ejecución de proyectos a través de la «ventanilla pública», de la «ventanilla privada» y por medio de la contratación directa.

• **Línea de financiación pública – Ventanilla pública.** Destinada a la cofinanciación (hasta el 80%) de proyectos en los que el Estado en el que se ejecutan debe aportar una garantía soberana. Los proyectos son diseñados por el BASD, de acuerdo con la **estrategia país** del Banco (*Country Partnership and Strategy*), en la que se delimitan los sectores, temáticas y presupuesto anual para el país en cuestión. Dichos proyectos conllevan la realización contratos de obra civil / llave en mano, de asistencia técnica / consultoría, y/o de adquisición de bienes y equipos; a través de procesos de licitación.

• **Línea de financiación privada - Ventanilla privada.** Dirigida a cofinanciar proyectos presentados por empresas privadas, para los que no es necesaria una garantía soberana. En este caso, la

actuación del BASD, a través del Departamento de Operaciones del Sector Privado (*Private Sector Operations Department - PSOD*), es similar a la de un banco comercial, repercutiendo unos costes no inferiores a los del mercado. Los productos financieros que ofrece el BASD dependerán del tipo de proyecto, siendo definidos caso a caso. No obstante, en proyectos por valor inferior a 25 millones de dólares la participación máxima del BASD suele ser del 50%, y para valores superiores, hasta el 25%. El valor mínimo de un proyecto suele situarse en torno a los 8 millones de dólares.

La ventanilla privada permite, no obstante, la ejecución de proyectos que, de no contar con el respaldo del BASD, sería más complicada su implementación por parte de la iniciativa privada por los riesgos (de carácter político y otros) presentes en los países receptores.

Las áreas en las que se promueven más proyectos de este tipo son las de infraestructuras y equipos, así como en el ámbito financiero (proyectos dirigidos a promover el acceso al crédito a las empresas de menor tamaño, habitualmente con el apoyo de la banca comercial del país receptor). En concreto, los sectores que han recibido mayor apoyo del BASD son los de: energías renovables, transporte y telecomunicaciones, y agua. A su vez,

PROYECTOS FINANCIADOS POR EL BASD A TRAVÉS DE LA VENTANILLA PÚBLICA

Tipo de proyectos	Obra civil Construcción de infraestructuras Proyectos llave en mano	Adquisición de bienes y equipos Adquisición de equipos, maquinaria	Asistencia técnica Servicios de consultoría, asistencia técnica coincide con el vencimiento del <i>forward</i>
Procedimiento – valor del contrato (dólares) Nota: límites según país	ICB: 3 - 40 millones NCB: < 40 millones	ICB: 1 – 10M NCB: < 10M	ICB ó NCB < 0,1M → adjudicación directa 0,1 M – 0,6 M → Biodata 0,6M – 1 M → STP > 1M → FTP
Financiación BASD	Préstamos / donaciones	Préstamos / donaciones	Préstamos / donaciones
Gestión	Agencia ejecutora	Agencia ejecutora	Según modo de financiación
Supervisión	BASD	BASD	BASD
Evaluación	Agencia ejecutora	Agencia ejecutora	Según modo de financiación
Consulta de proyectos (oportunidades)	Anuncios sobre proyectos de obra civil / llave en mano	Anuncios sobre proyectos para suministro de bienes y equipos	Anuncios sobre servicios de consultoría

ICB (International Competitive Bidding): procedimiento de licitación internacional, NCB (National Competitive Bidding): procedimiento de licitación nacional. Los plazos del proceso de licitación son menores en el NCB, en el que también pueden participar empresas internacionales.

Fuente: Afi, a partir de la Oficina Comercial de España en Manila.

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



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



PRINCIPALES FASES DE LAS LICITACIONES DEL BASD

Fases	Obra civil Adquisición de bienes y equipos	Asistencia técnica
	<ul style="list-style-type: none"> • Identificación de proyectos de interés • Análisis del <i>Procurement Plan</i> • Consulta publicación en <i>Procurement Notices</i> • Recepción de invitación a precalificar • Presentación de oferta • Espera a la evaluación de ofertas • Comunicación de resultados • Negociación • Adjudicación 	<ul style="list-style-type: none"> • Identificación de proyectos de interés • Análisis de la <i>estrategia país</i> • Consulta publicación en el <i>Consulting Services Recruitment Notices (CSRN)</i> • Envío de Expresión de Interés • Acceso a lista corta • Presentación de oferta • Espera a la evaluación de ofertas • Comunicación de resultados • Negociación • Adjudicación
Registro de la empresa	No obligatorio, aunque puede realizarse en el <i>Consultant Management System (CMS)</i> para presentar las capacidades y experiencias de la empresa	Obligatorio registro en el <i>Consultant Management System (CMS)</i>

Fuente: Afi.

educación y salud, dentro del ámbito de desarrollo social, también son prioritarios. Con todo, ha de existir un alineamiento sectorial entre ventanillas privada y pública.

El proceso de aprobación de los proyectos susceptibles de financiación a través de la ventanilla privada consta de seis pasos (salvo las operaciones de menos de veinte millones de dólares que pueden seguir un procedimiento más corto - *Faster Approach to Small (NSO) Transactions*):

-*Concept Clearance*. Revisión de las características del proyecto y su impacto esperado, así como el valor que aportaría la participación del BASD. Si el proyecto está alineado con la actuación del Banco, se remite el *concept review paper* al Comité de Inversiones, para su aprobación.

-*Due Diligence*. Tras la aprobación del *concept review paper*, el equipo responsable del proyecto en el BASD realiza una auditoría, contactando también con los promotores y potenciales cofinanciadores, entre otros.

-Pliego de condiciones. Determinación por parte del equipo del proyecto de los términos y condiciones del apoyo por parte del Banco, que serán acordados con el prestatario.

-Revisión final. Preparación de un informe de evaluación y otra documentación interna por el equipo del proyecto.

-Evaluación por parte del Consejo de Directores.

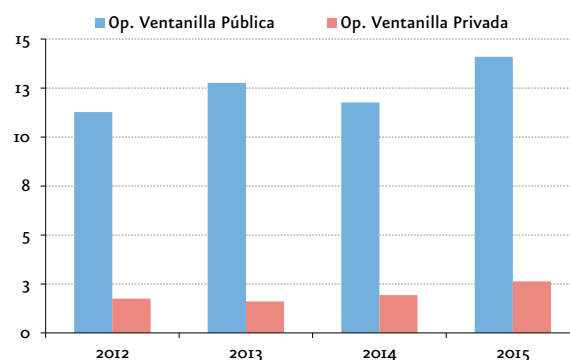
-Cierre financiero y firma de la documentación del proyecto, tras la aprobación del Consejo.

•**Contratación directa** (*Institutional Procurement*) para la propia operativa y desarrollo de la actividad del BASD. Generalmente se refiere a adquisiciones de bienes y equipos o contratos de consultoría para ámbitos muy específicos. Los importes no suelen ser muy elevados.

En general, respecto al enfoque sectorial de los proyectos susceptibles de ser promovidos por el BASD, cabría citar los siguientes: agricultura y recursos naturales, educación, energía, finanzas, salud, industria y comercio, gestión pública, transporte, TIC, suministro de agua. Asimismo, existen proyectos multisectoriales.

Evolución de las operaciones cofinanciadas por el BASD

(valor de las operaciones, millones USD)



Fuente: Afi, a partir de BASD.

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 en Unicaja. Para cualquier duda, llame a Unicaja Línea Directa al 901 111 133 / 952 976 224. Le atenderemos encantados.



En cuanto al alcance geográfico dentro de la región de Asia – Pacífico, el BASD cuenta con operaciones en una cuarentena de países. No obstante, el grado de exposición del Banco a los distintos países de la región y las estrategias – país orientarán el tipo de proyectos apoyados por el Banco.

CUÁLES SON LAS EXIGENCIAS PARA LA EMPRESA

La participación en licitaciones del BASD representa una de las modalidades de acceso al mercado de Asia – Pacífico con menor asunción de riesgos (mayor seguridad). Sin embargo, las empresas que deseen participar en los procesos de licitación de esta institución financiera multilateral han de tener en cuenta algunos aspectos fundamentales para implementar una estrategia de internacionalización adecuada a través del mercado multilateral vinculado al BASD:

- Contar con suficiente capacidad técnica: equipo de trabajo con experiencia y posesión de una elevada especialización en determinados nichos de actividad, demostrable a través de referencias de proyectos ejecutados, preferiblemente en el ámbito internacional y, sobre todo, en países en desarrollo.
- Reforzar las capacidades técnicas con la colaboración de socios locales. Aunque no sea una exigencia para que la empresa puede presentarse a los procesos de licitación del BASD, el contar con un socio local ayuda a mejorar la valoración de la propuesta presentada (salvo en contratos de suministro de bienes y equipos). En este caso, la selección de los colaboradores en el país de destino también requerirá dedicar algún tiempo.
- Desarrollar acciones de marketing en las que poder comunicar las capacidades técnicas de la empresa, poniendo en relieve su experiencia y solvencia para la adecuada ejecución de proyectos similares al del objeto de la licitación en la que desea participar.
- Conocer y respetar los procedimientos administrativos del BASD vinculados al ciclo del pro-

yecto, siendo muy importante seguir estrictamente las indicaciones que figuran en los pliegos de condiciones de la licitación en cuestión.

• Compromiso de la dirección de la empresa con el diseño e implementación de una estrategia de acceso a las licitaciones de BASD, a partir de la identificación de las áreas específicas de mercado, países, tipo de contratos, socios potenciales, etc. Una estrategia que llevará aparejada la correspondiente asignación de recursos (humanos, materiales y financieros) y el planteamiento de unos objetivos a medio y largo plazo. La adjudicación de proyectos no suele conseguirse de forma inmediata, con las primeras presentaciones de ofertas, sino que puede llevar algún tiempo (hasta dos años, según estiman desde el Departamento Multilateral de la Oficina Económica y Comercial de España en Manila). Además, ha de hacerse un adecuado seguimiento de las acciones desarrolladas, contempladas en el plan estratégico para abordar el mercado multilateral asiático.

CÓMO IDENTIFICAR PROYECTOS DE INTERÉS

A la hora de identificar posibles oportunidades de negocio a través de proyectos impulsados por el BASD y diseñar una estrategia de acceso a este mercado, es conveniente consultar los documentos estratégicos elaborados por el BASD para los países de interés y los sectores apoyados en esos países (subsectores específicos), a través de los *Country Operational Business Plan* (COBP). Una información valiosa ya que sirve para tener una orientación sobre los proyectos que prevé llevar a cabo el BASD (en un plazo de 2 – 3 años) en cada país.

Para conocer los **proyectos** específicos diseñados por el Banco, la empresa también puede realizar una búsqueda en la página web del BASD, de acuerdo con sus preferencias en cuanto a países, sectores, tipo de financiación (soberana / no soberana), estado en que se encuentra el proyecto (activo (licitaciones abiertas), aprobado, cerrado,

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

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



PRINCIPALES VENTAJAS E INCONVENIENTES DE TRABAJAR CON EL BASD

Ventajas

- Acceso a mercados de Asia – Pacífico en condiciones de riesgo más limitado. Ganancia de experiencia en la región.
- Aseguramiento del cobro, dado el perfil de riesgo crediticio del adjudicador (el BASD cuenta con una calificación triple A). Mitigación de riesgos también en proyectos de vinculados a la ventanilla privada, en los que el BASD puede presionar al Gobierno receptor respecto a su programa cofinanciado por la línea pública).
- Percepción favorable sobre el trabajo con el BASD, por parte de los países en los que se ejecutan los proyectos
- Procesos de licitación en condiciones de transparencia (aplicación de procedimientos establecidos; reglas claras).
- Determinación de la capacidad competitiva de la empresa (mercado muy competitivo).
- Apoyo del BASD en la identificación de fuentes de financiación complementarias, en proyectos ligados a la ventanilla privada que requieran más recursos financieros que los aportados por Banco.
- Disponibilidad de productos y servicios financieros (prestados por el BASD) en países menos desarrollados, pero en condiciones similares a las de países con sistemas financieros más avanzados. Muchas veces dichos productos financieros no están disponibles en el mercado de destino (ej: coberturas sobre riesgo país y riesgo de cambio).

Fuente: Afi, a partir de la Oficina Comercial de España en Manila.

Inconvenientes

- Necesidad de familiarizarse con las normas y procedimientos establecidos por el BASD.
- Cumplimiento estricto de las especificaciones de los pliegos.
- Uso del inglés como idioma de trabajo.
- Planificación de resultados a medio – largo plazo (la adjudicación del primer contrato no será inmediata). Dotarse de los recursos económicos y humanos necesarios.
- Contar con experiencia internacional suficiente y específica, relacionada con el tipo de proyecto en el que la empresa desea participar.
- Exigencias y especificidad requerida para las acciones de comunicación y presentación de la empresa (poner en valor y demostrar las capacidades para llevar a cabo proyectos similares).
- Identificación de socios locales adecuados.
- Elevada competencia internacional.

terminado o propuesto) y la modalidad (asistencia técnica, préstamo, donación, préstamos al sector privado).

Por otra parte, resulta oportuno identificar los contactos de los responsables de los proyectos en los que la empresa está interesada («Project officers»), para intentar mantener una reunión en la que presentar la empresa. Dicha reunión ha de plantearse bajo un enfoque ejecutivo, con marcado carácter técnico y una motivación específica. Conviene centrarse en mostrar las capacidades técnicas, ventajas competitivas de la empresa (aspectos que aportan un valor diferencial) y experiencia, incluyendo aquella de carácter específico (proyectos similares ejecutados por la empresa), así como su enfoque y capacidad de ejecución ligada al proyecto/s que han motivado la reunión.

Otra iniciativa en la que podría participar la empresa para darse a conocer y presentar sus capacidades en determinadas áreas específicas de

actividad, ante los responsables de proyectos del BASD, serían los seminarios técnicos o *brownbags* (también denominados *greenbag* y *bluebag*, según la temática). Además del personal del Banco que define los proyectos sectoriales impulsados por la institución multilateral, pueden asistir potenciales socios locales. Los seminarios se organizan en la sede del BASD en Manila, generalmente con el patrocinio de la silla del país de la empresa que convoca el seminario (las empresas españolas pueden obtener apoyo a través de la [Oficina Comercial de España en Manila](#)).

LA EMPRESA ESPAÑOLA Y EL BASD

Las empresas españolas han resultado adjudicatarias de proyectos con financiación del BASD por un valor superior a los 1.300 millones de dólares en el periodo 2012 – 2015, según la información publicada por el Departamento Multilateral de la Oficina Económica y Comercial de España en Manila.

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.



ADJUDICACIÓN DE PROYECTOS DEL BASD A EMPRESAS ESPAÑOLAS (USD)

Tipo de contrato	2012	2013	2014	2015
Asistencia técnica	8.474.451	3.300.102	21.708.155	—
Contratos de consultoría	15.419.325	8.842.751	2.233.549	26.157.548
Suministro de equipos	3.507.661	—	7.420.532	—
Obra civil y proyectos llave en mano	495.841.189	479.543.411	164.317.295	97.135.112
Total	523.242.626	491.686.264	195.679.531	123.292.660

Fuente: Afi, a partir de la Oficina Comercial de España en Manila.

Dichos proyectos han permitido a las empresas acceder o expandir su presencia en mercados asiáticos menos tradicionales en las exportaciones españolas como pueden ser los de Armenia, Bangladesh, Uzbekistán o Georgia, además de India y

Vietnam. De la mano del BASD han ejecutado contratos para el suministro de bienes y equipos; así como servicios de consultoría; contratos de obra civil para infraestructuras de transporte, de energía y de agua; o proyectos llave en mano.

Se trata, no obstante, de un mercado muy competitivo, en el que, en general, están fuertemente posicionadas empresas de países como Japón, Australia y Estados Unidos, así como otros europeos, entre los que destacan Alemania y Reino Unido. Por ello es necesario planificar adecuadamente el acceso y explotación de oportunidades en este mercado multilateral ::

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.





Los Juegos Olímpicos no suelen ser más que un posible primer paso en el relanzamiento global de una ciudad.

Beneficios económicos de los Juegos Olímpicos

Cada vez son menos las ciudades que se atreven a pujar seriamente por la organización de los Juegos Olímpicos. Se trata de una aventura incierta, en la que no todas las candidaturas pueden ganar. Además, los beneficios económicos son dudosos, por no decir inciertos y seguramente insignificantes. Durante las últimas décadas, los expertos coinciden en apuntar que solamente las olimpiadas de 1992 en Barcelona trajeron beneficios tangibles y duraderos. Barcelona consiguió posicionarse como una ciudad cosmopolita y avanzada a raíz de los Juegos, y también se benefició de nuevas infraestructuras deportivas y de transporte además de recuperar zonas de la ciudad que se encontraban abandonadas.

Pero no nos engañemos, Barcelona es la excepción. Los Juegos de Seúl en 1988 y de Pekín hace ocho años permitieron a los respectivos países presentarse ante el mundo como una potencia económica, deportiva y cultural. Pero en ninguno de esos dos casos se produjo una transformación cualitativa de las dos ciudades, ni tampoco se facilitó un aumento de la calidad de vida de sus habitantes gracias a las nuevas infraestructuras o la reconfiguración de

la ciudad. Los casos de Atenas, Atlanta y seguramente Río de Janeiro pasarán a los libros de historia como bien como oportunidades perdidas o como proyectos que nunca deberían haberse llevado a cabo.

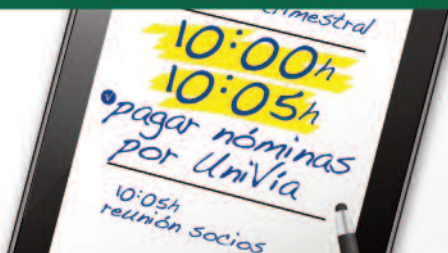
Los Juegos Olímpicos son eventos multitudinarios pero concentrados en el tiempo. Su organización conlleva grandes inversiones en tiempo y en recursos que podrían emplearse de maneras más productivas. En términos estrictamente tangibles, organizar los Juegos Olímpicos suele ser un despilfarrero considerable de recursos. Los beneficios intangibles y de imagen suelen ser etéreos y difíciles de rentabilizar a medio y largo plazo, a no ser que se enmarquen en una política de promoción de inversiones y turística más amplia. En definitiva, los Juegos Olímpicos no suelen ser más que un posible primer paso en el relanzamiento global de una ciudad.

Se debate ya con bastante frecuencia si los Juegos Olímpicos deberían rotar por un número relativamente pequeño de ciudades con experiencia previa y con las infraestructuras necesarias. No cabe duda de que muchas de las incertidumbres y de los problemas

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, 121 28007 Málaga. Inscrita B.M. de Málaga. Tomo 4952, Libro 3859, Sección 8. Hoja PA-111580. Folio 1. Inscripción 1. CIF: 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

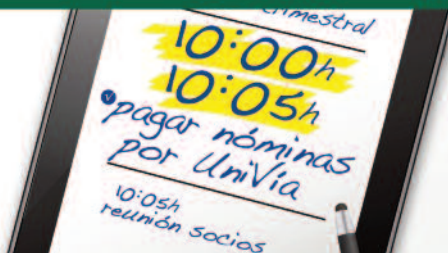


que han afectado a Río no se hubieran producido. Pero esa posibilidad conservadora de solamente permitir que los Juegos se celebren en ciudades de probada capacidad convertiría a este importante evento en el reducto de unos pocos países, que son además los que suelen acaparar la inmensa mayoría de las medallas. Lo que sí conviene atajar es la práctica habitual del Comité Olímpico Internacional de dejarse llevar por promesas políticas sobre la viabilidad de ciertos proyectos olímpicos sin una verdadera base organizativa y económica sólida. Tampoco ayuda la historia de favores y sobornos que suele caracterizar a los procesos de selección de las ciudades ganadoras.

Los Juegos Olímpicos atraen la atención de la humanidad, y ponen de manifiesto lo mejor, y a veces lo peor, de los grandes acontecimientos mundiales. Pese a todas las complicaciones asociadas con la organización de los últimos Juegos de invierno y de verano, y las polémicas que seguramente se producirán en el futuro, no resulta fácil diseñar otra manera de escenificar la gran fiesta del esfuerzo deportivo y del espíritu de superación humanos que representan las olimpiadas. Con un poco de suerte, tendremos cada tres o cuatro décadas alguna ciudad o algún país que se beneficie de la organización de los Juegos ::

SERVICIO NÓMINAS EMPRESAS

Unicaja Banco, S.A.U. Avda. Andalucía 10,
17. 28007 Madrid. Inscrita B.M. de Madrid.
Tomos 4.957, 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 **UniVia** y dedique su tiempo a gestiones más rentables para su empresa.

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



Turquía: impacto de un intento de golpe de Estado

El intento de golpe de Estado en Turquía el pasado 15 de julio volvió a recordar a los inversores los peligros de los riesgos geopolíticos. Si bien las consecuencias en el mercado fueron limitadas (depreciación de la lira turca y caída del mercado de renta variable sólo en los dos días siguientes al evento), cabe preguntarse cuál fue el impacto sobre la economía real.

Nereida González

El pasado 15 de julio, el ejército de Turquía intentó un golpe de Estado que tardó pocas horas en fracasar. Los activos del país sufrían las consecuencias inmediatamente, donde la lira se depreciaba un 7% frente al dólar a lo largo de los cinco días siguientes y el mercado bursátil cedía un 15% en el mismo periodo. Hasta principios de agosto, la lira sólo acumula una depreciación del 3,4% frente al dólar y la renta variable turca una caída del 9% desde niveles previos al intento de golpe de estado. Las consecuencias económicas para Turquía y terceros países a medio plazo son inciertas, más allá de los efectos negativos derivados de la incertidumbre política. Analizamos las posibles consecuencias del fracasado golpe de Estado tanto en el sector exterior turco como a nivel interno.

• Impacto sobre la confianza de los inversores

Con el intento de golpe de Estado, la incertidumbre política podría incrementar las vulnerabilidades externas de Turquía, tal y como señalaban las agencias de rating. Moody's advertía tras el golpe de estado de una potencial revisión a la baja del rating del país. Por su parte, S&P llevó a cabo



[iStock]/Thin.kstock.

la rebaja de rating hasta BB con perspectiva negativa ante la incertidumbre política. El temor a un deterioro de las instituciones y a una menor confianza de los inversores que llevara a presiones sobre los flujos de inversión extranjera en el país justificaba la acción de las agencias de rating.

La alta deuda externa (más del 100% de reservas) de Turquía le convierte en un país especialmente dependiente de los flujos de inversión exterior, por lo que una paralización de los mis-

COBROS Y PAGOS



OPTIMICE SUS PROCESOS FINANCIEROS A TRAVÉS DE UNIVÍA

SU TIEMPO ES ORO

UNIVÍA AGILIZA SU TIEMPO

UNIVÍA ES ORO PARA SU NEGOCIO

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

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

Algunas de las múltiples herramientas que ofrece:

COBROS

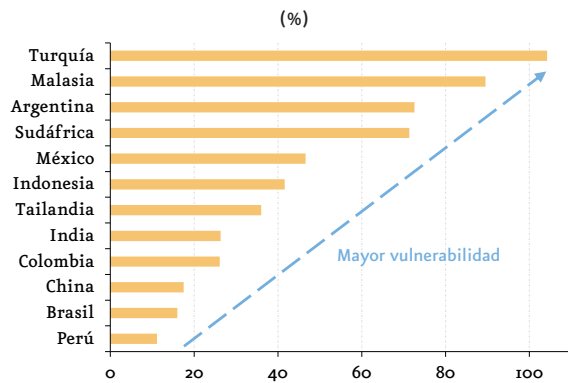
- Servicio de Remesas de Recibos (cuaderno 19)
- Servicio de Cuentas de Bando

PAGOS

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

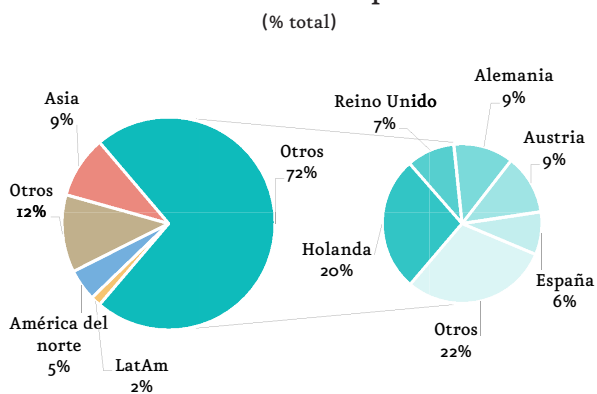


Deuda externa/Reservas



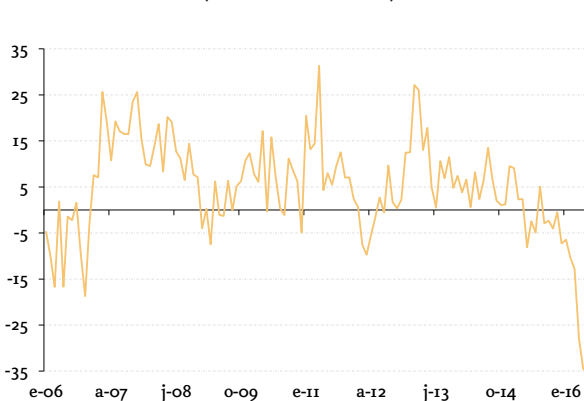
Fuente: Afi, Macrobond.

Procedencia del stock de inversión extranjera directa de Turquía



Fuente: Afi, UNCTAD.

Flujo de turistas extranjeros a Turquía



Fuente: Afi, Macrobond.

mos podría introducir presiones significativas sobre la balanza de pagos. Asimismo, las reducidas reservas que posee el país (dos meses de importaciones) le impiden hacer frente a una salida de flujos de capital, lo que podría llevar a mayores depreciaciones de la divisa en caso de una prolongación de la incertidumbre política sobre el país.

La incertidumbre política y la evolución de los mercados desde el golpe de estado afectarán de forma negativa a los inversores en Turquía. En este sentido, los países de la Unión Europea son los que concentran la mayor parte del stock de inversión extranjera directa de Turquía, con Holanda a la cabeza tal y como se observa en el segundo gráfico.

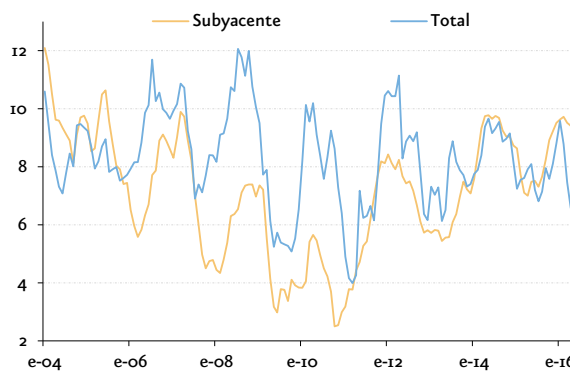
• Impacto sobre la actividad económica

1. Turismo

Los efectos sobre la confianza de los inversores aumentarían si la incertidumbre acaba teniendo efectos visibles sobre la actividad económica. Un sector particularmente sensible a la incertidumbre es el turismo. Desde principios de año, el flujo de turistas extranjeros que visitan Turquía ha cedido notablemente hasta alcanzar un -35% interanual en el mes de mayo. Este sector, con un peso del 7% del PIB, y que genera efectos arrastre sobre otros sectores vinculados al mismo (hostele-

IPC total y subyacente

(tasa de variación interanual, %)



Fuente: Afi, Macrobond.

COBROS Y PAGOS

OPTIMICE SUS PROCESOS FINANCIEROS A TRAVÉS DE UNIVIA

SU TIEMPO ES ORO

UNIVIA AGILIZA SU TIEMPO

UNIVIA ES ORO PARA SU NEGOCIO

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

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

Algunas de las múltiples herramientas que ofrece:

COBROS

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

PAGOS

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

ría, etc.) podrían seguir siendo los más perjudicados ante esta situación. Esto podría beneficiar a otros países del Mediterráneo, como podría ser el caso de España.

2. Medidas contracíclicas

La alta inflación de Turquía (7,6% en el mes de junio), el nivel reducido de reservas y la elevada deuda externa restan margen de actuación al Banco Central para impulsar el crecimiento vía política monetaria. Por tanto, en caso de que el shock sobre la actividad económica se materialice y se prolongue en el tiempo, la capacidad para hacer frente al mismo es reducida.

3. Efecto a medio plazo

Sin embargo, el efecto del intento de golpe de estado sobre la economía, más allá del aumento de la incertidumbre, no es necesariamente negativo. Algunos estudios empíricos como el de Erik Meyersson (2015), con una muestra de 94 países entre los años 1950 y 2010 (un total de 457 intentos de golpe de Estado) muestran que apenas hay efecto sobre la economía de un país que sufre un golpe de estado fallido. Aunque podría existir cierta volatilidad inicial derivada de la incertidumbre política, en el medio – largo plazo, el crecimiento del PIB suele volver a su tendencia habitual.

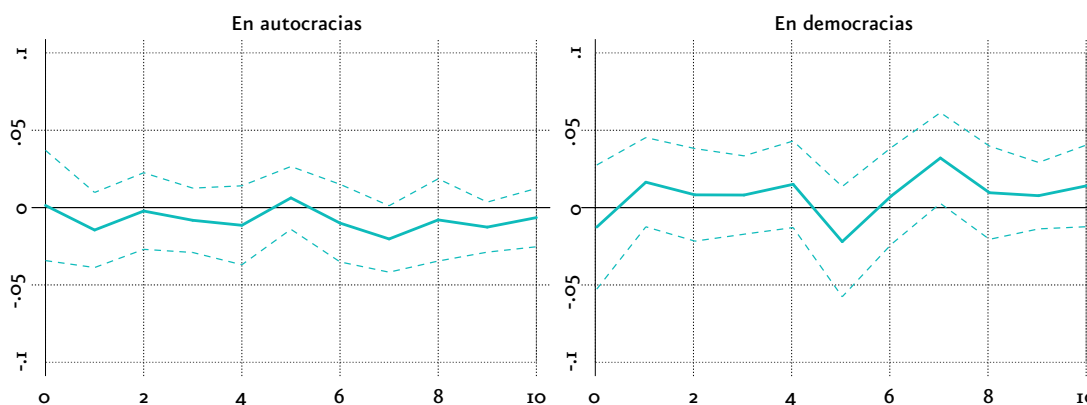
Sin embargo, un golpe de estado exitoso sí tiene efecto sobre el crecimiento. El signo de este efecto dependerá del régimen de gobierno: Un golpe de estado sobre un régimen democrático suele tener un efecto negativo. En cambio, un golpe de estado en una dictadura, según la evidencia empírica, tiene un impacto positivo sobre el crecimiento.

Consecuentemente, si bien a corto plazo podrá haber algún efecto, que las debilidades del país podrían acentuar, la clave estará en que la reacción de mercado de la inestabilidad política sea contenida. Si así lo es, el efecto sobre el crecimiento dependerá de las nuevas medidas de política económica y de la capacidad del Gobierno de mantener la estabilidad.

Si la situación política evoluciona de forma desfavorable, el efecto no sólo sobre el país sino a nivel geoestratégico puede ser elevado. Miembro de la OTAN entre oriente y occidente, cuyas fronteras van desde Grecia hasta Afganistán e Irak, su estabilidad es crucial para evitar una mayor inestabilidad a nivel geopolítico. Todo ello en un contexto en el que los riesgos geopolíticos se han convertido en la principal preocupación para los inversores.

Efecto de un golpe de estado fracasado según régimen político sobre el crecimiento del PIB per cápita

(tasa anual, %)



Fuente: Erik Meyersson (2015).

COBROS Y PAGOS



OPTIMICE SUS PROCESOS FINANCIEROS A TRAVÉS DE UNIVÍA

SU TIEMPO ES ORO

UNIVÍA AGILIZA SU TIEMPO

UNIVÍA ES ORO PARA SU NEGOCIO

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

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

Algunas de las múltiples herramientas que ofrece:

COBROS

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

PAGOS

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



MERCADOS FINANCIEROS

La reacción de los mercados tras el Brexit ha sido relativamente ordenada, apuntando a que en el entorno actual, incluso ante la materialización de uno de los riesgos clave para los inversores, hay elementos de apoyo. Claves de nuestro posicionamiento:

- Activos apoyados, a nivel global, por las actuaciones de los bancos centrales.
- Adelanto de las expectativas de subida de tipos de la Fed.
- Señal de que el repunte de las materias primas pierde fuelle.

Reducimos el peso de renta fija emergente en el mes de agosto. Hasta hace poco se ha apoyado en una combinación de fenómenos positivos: el mercado descontaba un retraso de las expectativas de subida de tipos de la Fed y a la evolución de las materias primas. A futuro hay margen para que estos elementos pierdan fuelle, si bien mantene-mos un posicionamiento de sobreponderación en este activo.

Se aumenta el peso de la renta variable americana y se reduce el peso en deuda pública de este país. La perspectiva de que repunte la TIR americana fruto de la mejora cíclica provoca que se reduzca el peso en deuda americana a largo plazo.

ASSET ALLOCATION RECOMENDADO (%)

Categoría	31-ago-16	31-jul-16	BMK	AFI vs BMK
Liquidez	9	7	5	4
Monetarios USD	0	0	0	0
Monetarios GBP	2	4	0	2
Mdo. Monetario	11	11	5	6
DP Corto EUR	0	0	30	-30
DP Largo EUR	8	8	15	-7
DP USD	10	12	0	10
RF Investment Grade	5	5	10	-5
RF High Yield	13	13	5	8
RF Emergente	7	9	0	7
RF Convertible	7	7	0	7
Renta fija	50	54	60	-10
RV EUR	18	18	12	6
RV EEUU	10	6	12	-2
RV Japón	3	3	3	0
RV Emergente	2	2	3	-1
Renta variable	33	29	30	3
Gestión Alternativa	4	4	0	4
Materias Primas	2	2	0	2
Gestión alternativa	6	6	5	1

Fuente: Afi.

Sin embargo, este contexto no es necesariamente negativo para la renta variable americana. En particular, si el repunte de la TIR se debe a la mejora cíclica, la respuesta de la renta variable puede ser positiva. En este sentido, la Fed ya ha dado muestras de su sesgo acomodaticio, por lo que vemos poco margen para que adopte un lenguaje más duro sin haber señalado antes la mejora cíclica del país ::

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 Permisos de Recibos (cuaderno 19)
- Servicio de Cuentas de Recibo

PAGOS

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





Medidas extraordinarias en situaciones extraordinarias. Pero este ya no es el caso de EEUU.

A punto de cumplirse 6 años de la quiebra de *Lehman Brothers*, el punto álgido de la crisis financiera que provocó una de las caídas del PIB en las economías desarrolladas más intensa de la historia, es tiempo de reconsiderar algunos de los estímulos monetarios, al menos en aquellos países en los que el balance económico desde entonces es positivo. Me refiero especialmente a EEUU (y podría ser también al Reino Unido si no fuera por el resultado del referéndum del pasado 22 de junio) donde los principales indicadores apuntan a una situación relativamente favorable.

Sé que este diagnóstico es debatible (muchos colegas afirman que no es tan positivo) pero donde creo que debe haber consenso es en considerar que existe cierta desproporción entre las condiciones económicas y las monetarias (excesivamente laxas). Y, sí, es verdad que la fortaleza del dólar equivale a un endurecimiento de las mismas, pero que ni mucho menos compensa unos tipos de interés que en términos reales están en negativo. Se debe recordar que tipos nominales en zona de mínimos (0,5% el tipo de intervención y 1,5% el T-Note a 10 años) coexisten con una inflación en niveles de

entre el 1,0% (la general) y el 2,0% (la subyacente).

Pero tal vez el indicador más representativo de la recuperación económica en EEUU es la tasa de paro, que se sitúa por debajo del 5,0%, una cota que podemos considerar de pleno empleo. Con esta situación del mercado laboral, las presiones al alza en los salarios podrían continuar, trasladándose así a los precios al consumo y generar riesgos sobre la inflación. Pero es que otros indicadores de precios también ofrecen señales de cierto recalentamiento. Me refiero a ciertos activos, como los inmobiliarios y las acciones. En el primer caso, se encadenan más de 4 años con un alza acumulada del 30% que provocan que el precio esté prácticamente ya en los niveles máximos de 2006. En el caso del S&P 500, desde los mínimos de marzo de 2009, la revalorización supera el 200%, situándose el índice en cotas nunca antes vistas.

Siempre he defendido utilizar la política monetaria, tanto la convencional como la no convencional, para tratar de resolver la crisis y, sobre todo, mitigar los efectos negativos derivados de la menor solvencia de las entidades crediticias. Medidas extraordinarias

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

TESORERÍA EMPRESAS



SI SU EMPRESA FUNCIONA COMO UN RELOJ, OBTenga MÁS RENDIMIENTO

RENTABILIDAD PARA SUS PUNTAS DE TESORERÍA CON DISPONIBILIDAD INMEDIATA.

No pierda un segundo cuando se mate de tanta gestión a sus condiciones. Disponibilidad inmediata de inversión a corto plazo de trabajo y máxima seguridad 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 situaciones extraordinarias. Pero este ya no es el caso de EEUU, por lo que se debería revertir y la Fed debería decidir nuevas alzas de tipos antes de que termine el año. El pasado mes de diciembre se decidió la primera subida, que no encontró continuidad ante las tensiones en los mercados financieros de las primeras semanas del año (en las 6 primeras, las bolsas corrigieron del orden del 15%) asociadas a los temores sobre la salud de la economía china, sobre la capacidad de pago de su deuda de las petroleras (el barril cayó hasta los 25 dólares) y las nuevas evidencias de debilidad en el capital de los bancos europeos. Hoy, el contexto

internacional no es tan preocupante (ni siquiera a pesar del Brexit) y las condiciones internas en EEUU son más favorables. Pero insisto, no definiendo una política monetaria restrictiva (ni mucho menos), sino ir poniendo fin a una excesivamente laxa. Tipos de interés en la zona del 2,0% serían más razonables para una economía que crece al 2,0%, con una inflación del 1,5%, en pleno empleo, con un avance de los salarios del 2,5%, una renta variable con un PER 16x y cuyo banco central guarda en su balance deuda pública por un equivalente al 25% del PIB ::

TESORERÍA EMPRESAS



SI SU EMPRESA FUNCIONA COMO UN RELOJ, OBTenga MÁS RENDIMIENTO

RENTABILIDAD PARA SUS PUNTAS DE TESORERÍA CON DISPONIBILIDAD INMEDIATA

No se aplica en ningún caso ni estado de alerta por riesgo a sus condiciones. Descúbralo en el formulario de inscripción a corto plazo de Unicaja y aproveche esta mejora 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



Internacionalizarse de la mano de distribuidores en el exterior

El acceso a nuevos mercados internacionales puede realizarse a través de la identificación de socios-distribuidores, implantados en el exterior. Esta modalidad permite a la empresa aprovechar el posicionamiento y la red comercial con que cuenta el distribuidor en el mercado de destino. A continuación se presentan las experiencias de dos empresas que han recurrido a esta modalidad para comercializar sus productos fuera del mercado español.

Área de Economía Aplicada y Territorial de Afi

IDENTIFICACIÓN DE DISTRIBUIDORES A TRAVÉS DE GRANDES CLIENTES

EMPRESA: Tecnidex Fruit Protection

SECTOR: Químico - agroalimentario

MERCADOS: Grecia, Marruecos, México, Perú, Portugal y Uruguay.



Tecnidex Fruit Protection es una empresa valenciana, que desarrolla su actividad en la industria química – agroalimentaria, especializada en productos químicos, tecnologías y servicios (incluidos los de asesoramiento y consultoría) para la sanidad y calidad de frutas y hortalizas en su proceso de comercialización. Fue creada en 1980 y cuenta con una clara vocación internacional.

Inició su proceso de internacionalización en Marruecos, que sigue siendo uno de sus principales mercados exteriores y donde además estableció una de sus primeras filiales, junto con la de Turquía. Actualmente también cuenta con una filial en Sudáfrica y opera en otros países como Grecia, México, Perú, Portugal y Uruguay.

Tecnidex posee una dilatada experiencia comercial internacional y en su estrategia de internacionalización existe una fuerte apuesta por mantener una presencia estable en los mercados

en los que opera. La empresa suele acceder a nuevos mercados de la mano de un gran cliente, al que inicialmente atiende desde la sede ubicada en España. Ese tipo de cliente, de cierta dimensión, le permite entrar en contacto con distribuidores y a través de ellos con comercios minoristas en los que comercializar sus productos químicos.

Los socios comerciales internacionales con los que trabajan han de conocer adecuadamente las características y forma de venta de dichos productos. Para ello, les ofrecen formación y visitas a los laboratorios de Tecnidex ubicados en Paterna (Comunidad Valenciana).

Por otra parte, consideran importante realizar un seguimiento de sus distribuidores en el exterior, de cara a poder reaccionar ágilmente ante eventuales problemas que puedan surgir en la comercialización de los productos que vende la empresa.

PROACTIVIDAD EN LA BÚSQUEDA DE DISTRIBUIDORES

EMPRESA: Estal Packaging

SECTOR: Embalaje

MERCADOS: Varios.



RENTING UNICAJA

RENTING, MUCHO MÁS QUE UN COCHE NUEVO



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

1. Exceso coche cuando quiera

4. Daños del tipo consumo

2. Paga una sola cuota y no te llevas sorpresas

5. Todos los servicios incluidos

3. Libre el número de viajes físicos

Infórmese en unicajas y ¡buen viaje!



Estal Packaging, con sede en Girona, cuenta con veintiún años de experiencia en el mercado de la distribución de embalaje para alimentación, bebidas, cosméticos y perfumería. Ha apostado por la tecnología y la innovación, para diferenciarse y crear valor para sus clientes.

La empresa distribuye sus productos en China, Egipto, Estados Unidos, Francia, Italia, Portugal, Reino Unido, Rusia y Túnez. En algunos de estos mercados lo hace a través de socios y distribuidores. Para identificarlos participan en acciones comerciales (ferias internacionales) organizadas por organismos de apoyo a la internacionalización como ICEX España Exportación e Inversiones, así

como también utilizan redes sociales (LinkedIn) y directorios de empresas.

En esa búsqueda de socios y distribuidores en el exterior, según afirma Gerard Albertí, director general de Estal Packaging, es importante el dinamismo y una actitud proactiva, de tal forma que sea la propia empresa la que realiza los contactos y haga seguimiento a los mismos. Además, entre los criterios de selección utilizados, esta empresa catalana suele apostar por distribuidores con áreas de marketing grandes, de cara a garantizar que poseen capacidad para promocionar sus productos, y con una amplia cobertura geográfica en el país de destino ::

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. Es un coche nuevo: calidad
- 2. Paga una sola cuota y no se lleva sorpresas
- 3. Libera el máximo de ventajas fiscales
- 4. Defensa del bajo consumo
- 5. Todos los servicios incluidos

Infórmese en unicajas y ¡buen viaje!





Muchas de las empresas no se han enterado de lo que pasa y aquellas que se han enterado no han sido capaces de adaptarse totalmente.

El fracaso de la-empresa-del-futuro

A estas alturas del s. XXI se han debido realizar ya algunas de las expectativas que se contemplaban en el siglo pasado, tanto las deseables como las indeseables. En ámbitos como la tecnología o la geopolítica se han visto desarrollos espectaculares, fenomenalmente favorables algunos, terribles otros, y, en cualquier caso, plenos de consecuencias e implicaciones. En el ámbito financiero y económico, si alguien hubiera dicho en 1999 que llegaríamos a lo que vimos en 2007-2009 y a los tipos cero de hoy, no le habiéramos creído.

El futuro, en todos los ámbitos, por lo general, es una mezcla de tres ingredientes: (i) más de lo mismo, (ii) una porción de lo que somos capaces de predecir y (iii), alguna sorpresa.

Más de lo mismo, porque la inercia y materialidad de los asuntos humanos son enormes y debe pasar mucho tiempo para que los nuevos comportamientos (a menudo de raíz generacional) arraiguen en la generación; pasa lo mismo con la tecnología. Una porción de lo que somos capaces de predecir, porque todo lo que somos capaces de predecir (concebir, en realidad) puede realizarse y es

cuestión de tiempo que ello suceda. Alguna sorpresa (más de una), porque el futuro es esencialmente impredecible y necesariamente ocurren muchas cosas que nos sorprenden; aunque no deberían sorprendernos.

En lo que se refiere a las empresas, ¿qué está sucediendo? Las empresas, en el ecuador de este primer cuarto del siglo XXI, son en su gran mayoría como lo eran a finales del siglo precedente, por eso de la inercia. Muchas de ellas no se han enterado de lo que pasa y aquellas que se han enterado no han sido capaces de adaptarse. En alguna medida, claro, todas las empresas han hecho algún tipo adaptación, por ejemplo en materia de lo que, a finales del siglo pasado, llamábamos «TIC» (¿se acuerdan?). Es decir, ya tienen ordenadores (que no *devices*) e Internet, pero no utilizan ni un 5% de la potencialidad de estas herramientas, como sucede con el cerebro humano, al parecer. Más de lo mismo.

Se había predicho que la (gran) empresa del s. XXI sería global, basada en la tecnología y al cabo de la calle en lo que se refiere al conocimiento del comportamiento de sus clientes. Y

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

TARJETA MASTERCARD e-BUSINESS



PARA EMPRESAS Y PROFESIONALES, ALTA EFICACIA Y TOTAL FLEXIBILIDAD

CON LA TARJETA e-BUSINESS DE UNICAJA CONTINÚAN LAS VENTAJAS

UNA EFICAZ HERRAMIENTA DE GESTIÓN ONLINE



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



así ha sido, incluso con creces. En estos desarrollos nos hemos llevado enormes sorpresas, pues las previsiones se han quedado muy cortas. La fabricación aditiva (impresoras 3D) y la automatización han llegado mucho antes de lo que se esperaba. La Inteligencia Artificial está en puertas de una gran revolución, una vez se ha entendido la ciencia básica que la fundamenta después de varios desarrollos sin salida. La aplicación de *Big Data* y de las primeras oleadas de *The Internet of Things* por parte de las empresas a la relación con sus clientes viene avanzando desde hace menos de una década a pasos agigantados y ya nos sorprende cada día, hasta el punto de que las grandes empresas de servicios basadas en la tecnología están revolucionando todos los sectores convencionales, desde las finanzas hasta la movilidad, pasando por el ocio, brindando soluciones a la medida de cada cliente.

Hablaba de empresas globales, y de grandes empresas, pero hoy una empresa de 49 empleados, gracias al conocimiento y basada en la tecnología, puede ser global.

Pero la gran sorpresa que me ha deparado la «empresa del futuro» es que la gran mayoría de las increíbles empresas globales que ha alumbrado el s. XXI, a pesar de sus atributos tan poderosos y (puede que) de las intenciones de sus creadores, siguen maltratando a sus trabajadores, proveedores, clientes y accionistas. Siguen logrando negociar inaceptables «soluciones» fiscales con países que denominamos «avanzados», y siguen sin asumir compromisos firmes y vinculantes con una visión de la responsabilidad corporativa digna del s. XXI.

Como decía, es una gran sorpresa. Dadas las expectativas de regeneración global que siempre ayuda a incubar el cambio de siglo. Es además una sorpresa desagradable y frustrante. Porque implica que, a pesar del enorme conocimiento y esfuerzo creador que han hecho los mejores elementos de la sociedad en las últimas décadas, no hemos entendido nada ::

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.



«Fintech»: la digitalización de las finanzas

El mundo de la intermediación financiera y del crédito a empresas está experimentando una profunda transformación ante el desarrollo de las finanzas a través de plataformas tecnológicas, conocidas popularmente como compañías *fintech* (del inglés *finance* –finanzas- y *technology* –tecnología).

Irene Peña

Las *fintech* se caracterizan por utilizar tecnología digital y explotar el análisis de bases de datos para proveer servicios financieros en múltiples áreas, como son los depósitos y préstamos, operaciones de pago y transferencias de dinero, operaciones de levantamiento de capital, operaciones de inversión, ventas de títulos o asesoramiento financiero.

Al igual que ocurre con el modelo tradicional de banca comercial, las plataformas *fintech* desarrollan una labor de intermediación crediticia tomando fondos por parte de inversores y haciéndoselos llegar a los demandantes de fondos, ya sean hogares o empresas, normalmente a través de un canal digital, a un plazo y tipo de interés determinado. Adicionalmente, las *fintech* pueden proporcionar financiación empresarial a través de fórmulas de capital.

Otra característica típica de las *fintech* es la participación de un número generalmente amplio de inversores (modelo de financiación participativa o *crowdfunding*) si bien en los préstamos conoci-

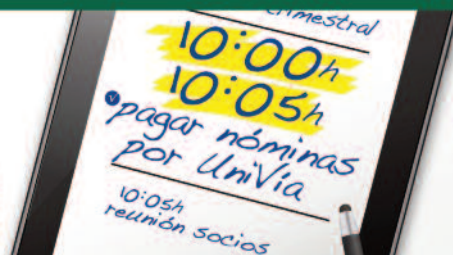


dos como *peer to peer* o prestamistas de mercado la financiación puede ser entre individuales.

Su irrupción en la comercialización de servicios ha supuesto una transformación del modelo tradicional de financiación y creado un nuevo escenario más dirigido a las preferencias de los consumidores, la innovación y la mejora en la eficiencia del proceso de intermediación crediticia. Por otro lado, estos servicios se extienden a lo largo de todos los segmentos de negocio y también

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.



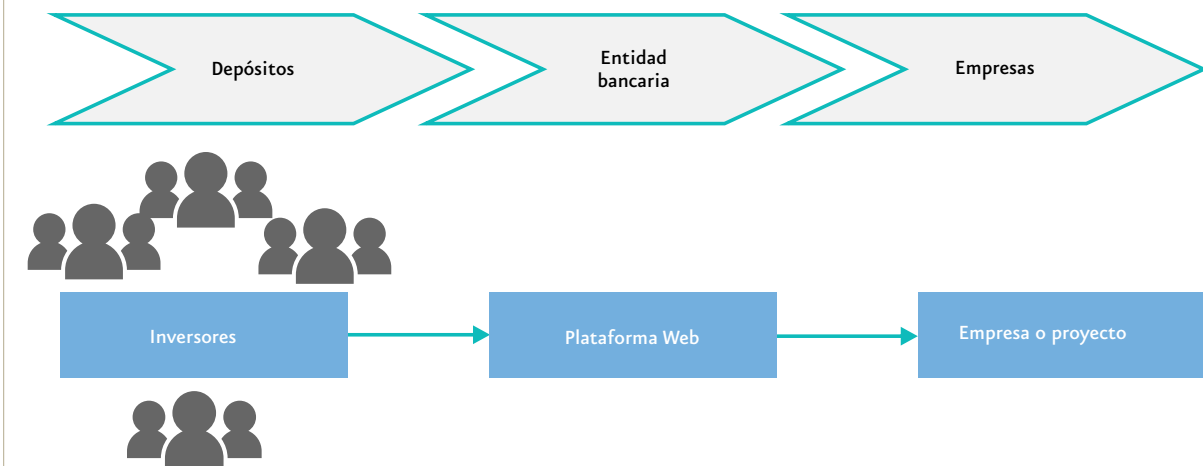
SIMPLIFIQUE LA GESTIÓN DEL PAGO DE SUS NÓMINAS

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



ESQUEMA TRADICIONAL DE INTERMEDIACIÓN BANCARIA (PRIMERO) FRENTE A LA INTERMEDIACIÓN A TRAVÉS DE PLATAFORMAS FINTECH (ABAJO)



Fuente: Afi.

a lo largo de toda la cadena de valor, entrando en competencia con funciones típicamente integradas y desarrolladas por las entidades bancario.

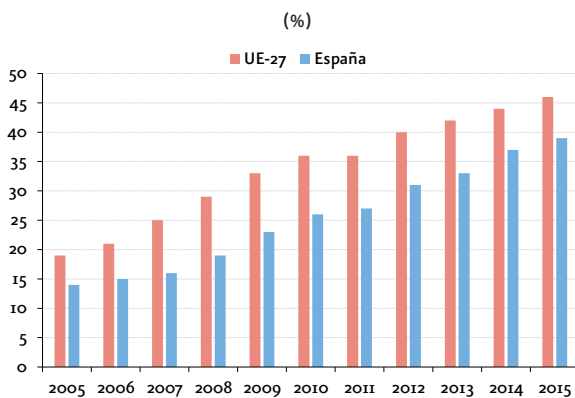
El éxito de las compañías *fintech* y la velocidad con la que se están implantando estaría relacionado con el cambio en los hábitos de consumo de la sociedad y la mayor preferencia por el uso de canales digitales en distintos ámbitos, como el financiero, pero también el del comercio (*e-commerce*), ocio y servicios. De este modo, el por-

centaje de individuos que utilizan internet para acceder a la banca online se habría multiplicado en tan solo 10 años por 2,8 (periodo 2005-2015) en España y por 2,4 en Europa, con entorno a un 40% y 45% de los individuos utilizando este servicio.

En el ámbito de las empresas se observa, a su vez, una progresiva penetración de en la cuenta de resultados de las compañías de los ingresos generados a través de comercio electrónico, especialmente en las grandes empresas. Tal y como muestra el gráfico de empresas a continuación, en 2015 un 21% de los ingresos de grandes empresas (más de 250 trabajadores) provenía de canales electrónicos. En el caso de las pymes este porcentaje se reduce significativamente hasta el 7% (9% de media en Europa para el mismo período).

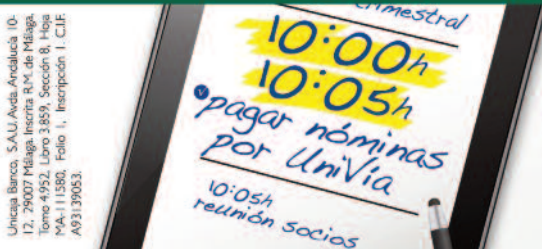
Respecto a la financiación de las empresas a través de plataformas digitales, las compañías *fintech* especialmente representadas por los préstamos *peer to peer* o P2P y por las plataformas de financiación colaborativa o *crowdfunding*, han sabido adaptarse a las necesidades de financiación de las empresas y conseguir una gradual aceptación en el tejido empresarial primero al presentarse en

Individuos entre 16 y 74 años que usan Internet para acceder a la banca *online*



Fuente: Afi, Eurostat.

SERVICIO NÓMINAS EMPRESAS



SIMPLIFIQUE LA GESTIÓN DEL PAGO DE SUS NÓMINAS

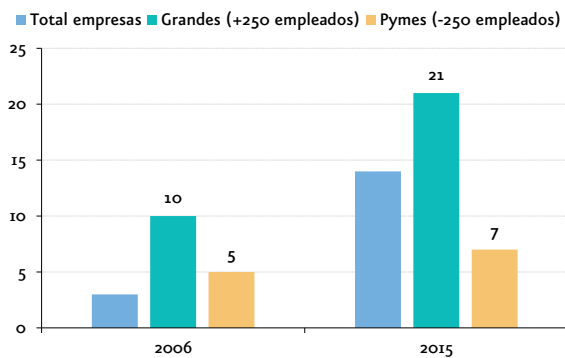
Descubra un nuevo método para **ahorrar en su empresa**: simplifique al máximo la gestión de pago de las nóminas de sus empleados a través del Servicio Nóminas Empresas. Tramítelas a través de **UniVía** y dedique su tiempo a gestiones más rentables para su empresa.

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



Empresas, ingresos generados a través de comercio electrónico

(%)



Fuente: Afi, Eurostat.

el periodo de crisis financiera como una alternativa real para atender necesidades de financiación que en esos momentos la banca tradicional no podía cubrir y, en la actualidad, mostrándose más flexibles para atender las necesidades concretas de las empresas (de hecho, la mayoría de plataformas *fintech* se han posicionado en segmentos de demanda más desatendidos por la banca tradicional en el escenario post-crisis).

En efecto, las plataformas *fintech* han contado con varias ventajas competitivas frente a la banca tradicional para su desarrollo:

- En primer lugar, los avances tecnológicos han permitido reducir barreras de entrada para que estas plataformas pudieran facilitar servicios propios de la banca digital. En este sentido, la fortaleza tradicional del sector bancario fundamentada en su extenso alcance geográfico a través de una amplia red de oficinas estaría perdiendo peso frente a los servicios de banca on-line.

- Adicionalmente, el escenario post-crisis de regulación bancaria, más estricta en consumo de capital, y el proceso de concentración bancaria que el sistema financiero está atravesando necesariamente obligará a las entidades a reducir sus posiciones de riesgos con clientes (menor concentración) y a buscar mayores niveles de ren-

tabilidad, dejando un nicho de mercado libre para el desarrollo de canales alternativos de financiación.

- Por otro lado, los sistemas informáticos con los que contaban las entidades bancarias no cumplen con las funciones que exige la banca digital y dificulta el proceso de cambio en un contexto en el que el estrechamiento de márgenes dificulta la inversión en innovación.

- Finalmente, las *fintech* se han convertido en una alternativa no solo para las empresas sino también para los inversores, en un escenario en el que los bajos niveles de rentabilidad que ofrece la renta fija (para los inversores institucionales) y la remuneración al ahorro (para los particulares) hace de la *fintech* un destino de inversión cada vez más atractivo.

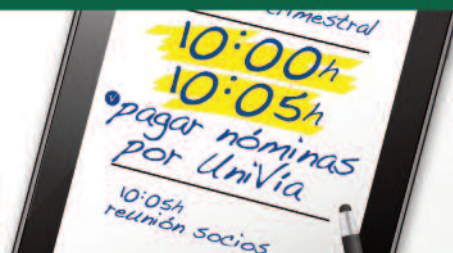
Según datos de la Comisión Europea, en tan solo un año los volúmenes de financiación generados a través de plataformas de *crowdfunding* (deuda) prácticamente se habrían duplicado pasando de niveles cercanos a los 6.000 millones de euros a niveles próximos a los 12.000 millones de euros, con aproximadamente 510 plataformas activas a finales de 2014 (último dato disponible), un 23,2% más que en 2013 y un 74,3% más que en 2010. Por otro lado, destaca que no que existen registros de plataformas que hayan parado su actividad o desaparecido.

En España, según datos facilitados por AEFI (Asociación Española de Fintech e Insurtech) hay en la actualidad 128 empresas *fintech* a través de las cuales se han captado en torno a 200 millones de euros de financiación para empresas.

Es difícil hacer estimaciones sobre el desarrollo que estas plataformas conseguirán alcanzar en el medio y largo plazo y conocer cuál será su interacción con la financiación bancaria tradicional. En este sentido, será fundamental que las empresas *fintech* sean capaces de generar la suficiente transparencia y confianza para que tanto las em-

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.

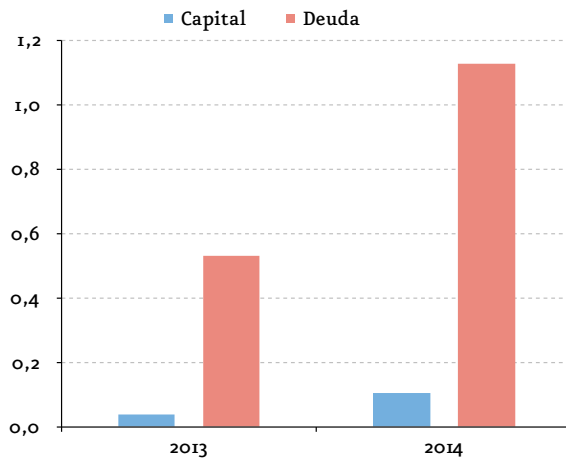
www.unicaja.es 901 111 133 - 952 076 224



Seguimiento de la Comisión Europea de la financiación de startups y empresas no cotizadas a través de nuevas fuentes de financiación

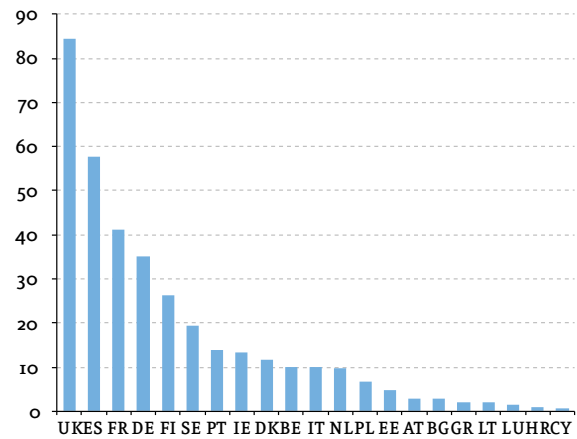
Volúmenes de *Crowdfunding*

(miles de millones de euros)



Inversiones de *Business Angels*

(millones de euros, 2013)



Fuente: Comisión Europea, European Financial Stability and Integration Review (EFSIR): «A focus on Capital Markets Union» (abril 2016).

presas como los inversores sigan participando en este incipiente sector y buscar fórmulas de cooperación con el sistema bancario que les permitan hacer frente a posibles contracciones en los volúmenes de inversión.

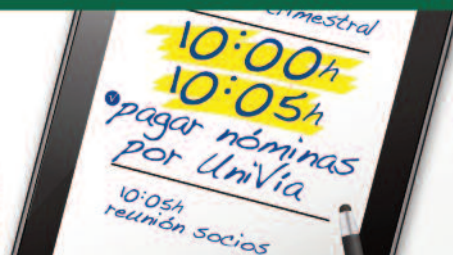
Por otro lado, es probable que las *fintech* tengan que obedecer y adaptarse progresivamente a nuevos requerimientos regulatorios conforme su importancia en el modelo económico sea mayor. Aunque cabe destacar que estas plataformas cuentan con una visión favorable por parte de los reguladores al favorecer el proceso de diversificación

en las fuentes de financiación de las empresas, la incertidumbre sobre su evolución y la velocidad de su desarrollo están captando progresivamente una mayor atención por parte de los reguladores.

En todo caso, será imprescindible hacer un seguimiento continuado de los avances y las nuevas direcciones que la financiación *fintech* pueda tomar en el camino de facilitar a las empresas canales de financiación que les permitan reducir su dependencia bancaria, conectar con inversores y desarrollar de manera estable sus planes de inversión y crecimiento ::

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



La circular del Banco de España sobre Información Financiera-PYME

La Ley 5/2015, de 27 de abril, de fomento de la financiación empresarial, concibió el documento *Información Financiera-PYME (IF-PYME)*, cuyo contenido y formato han sido desarrollados por la Circular del Banco de España (CBE) 6/2016, de 30 de junio, y que describimos en el presente artículo.

Francisco J. Valero

La pequeña y mediana empresa (PYME) depende en general de la banca para su financiación, con independencia del desarrollo reciente de los mercados específicos para la misma (como el MAB y el MARF en España), que son utilizados de forma reducida por este segmento de empresas.

Es por ello que la Ley 5/2015, de 27 de abril, de fomento de la financiación empresarial, con el fin de facilitar la captación de fondos por las PYME, la inmensa mayoría de las existentes en nuestro país, concibió un documento, *Información Financiera-PYME (IF-PYME)*, cuyo contenido y formato han sido desarrollados por la Circular del Banco de España (CBE) 6/2016, de 30 de junio.

No se trata de un instrumento específico para la actividad internacional, sino para la PYME en general, pero puede tener mucho sentido en el marco de dicha actividad. La razón es que el documento citado refleja la experiencia de alguno de los bancos que financia, o ha financiado, una PYME, de modo que cabe esperar que una empresa de este tipo que ha llegado a acceder a los mercados de otros países de una forma no meramente esporádica, muestre una mayor solidez financiera que aquella que no lo ha hecho.

El documento IF-PYME contiene cinco apartados: declaraciones a la Central de Información de

Riesgos (CIR) del Banco de España, datos comunicados por la entidad a empresas que presten servicios de información sobre la solvencia patrimonial y el crédito, historial crediticio (con mucho detalle) y calificación del riesgo de la PYME.

Nos vamos a centrar aquí en este último punto, ya que una de las aportaciones de la CBE citada es el desarrollo de una metodología y un modelo-plantilla comunes para la elaboración de un informe estandarizado de evaluación de la calidad del riesgo de las PYME, que formará parte del mencionado documento.

En este sentido, la entidad debe clasificar el riesgo de la PYME en alguna de las categorías siguientes en función del análisis de su situación financiera, del conocimiento que se disponga de él,

CALIFICACIÓN DEL RIESGO DE LA PYME

Riesgo bajo	Tiene una capacidad adecuada para hacer frente a sus compromisos financieros
Riesgo medio-bajo	Existe alguna incertidumbre no especialmente significativa sobre su capacidad para hacer frente a sus compromisos financieros
Riesgo medio-alto	Existen incertidumbres significativas sobre su capacidad para hacer frente a sus compromisos financieros
Riesgo alto	Existen serias dudas de que vaya a ser capaz de hacer frente a sus compromisos financieros
No disponible	No se ha podido disponer de información suficiente para aplicar la metodología de calificación del riesgo

Fuente: Afi en base a la CBE 6/2016.

COBROS Y PAGOS



OPTIMICE SUS PROCESOS FINANCIEROS A TRAVÉS DE UNIVÍA

SU TIEMPO ES ORO

UNIVÍA AGILIZA SU TIEMPO

UNIVÍA ES ORO PARA SU NEGOCIO

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

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

Algunas de las múltiples herramientas que ofrece:

COBROS

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

PAGOS

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



de su negocio o de la actividad que desarrolle (variables cualitativas), y del análisis de su comportamiento en relación con la entidad (variables conductuales).

El análisis de la situación financiera se efectuará en términos de una serie de ratios que utiliza el Banco de España para su Central de Balances o de otros alternativos, siempre que evalúen al menos las siguientes áreas: actividad, rentabilidad, liquidez, endeudamiento y solvencia.

La nueva CBE altera los sistemas de información de las entidades y provoca nuevas necesidades de formación de su personal, lo que explica

que no entre en vigor hasta el mes de octubre, para dar tiempo suficiente a que las entidades se preparen.

No podemos decir que la nueva CBE resuelva todos los problemas que la financiación de las pyme plantea para ambas partes, pero un mejor conocimiento de los prestatarios y la utilización de técnicas básicas comunes de evaluación por parte de los prestamistas, deberían favorecer a los primeros, especialmente si son realmente buenos con los segundos en el cumplimiento de sus obligaciones ::

COBROS Y PAGOS



OPTIMICE SUS PROCESOS FINANCIEROS A TRAVÉS DE UNIVÍA

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

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

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

Algunas de las múltiples herramientas que ofrece:

COBROS

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

PAGOS

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





La esperanza es que en 2017 el crecimiento del comercio global ascienda hasta el 3,6%, que seguirá siendo significativamente inferior al 5% de crecimiento medio registrado desde 1990.

Debilidad del comercio global

No es la primera vez que se advierte en este «Paseo Global» del tibio crecimiento en el volumen de comercio internacional. La Organización Mundial de Comercio (OMC) ha confirmado que el crecimiento esperado en este año repetirá la tasa del pasado (2,8%), apenas una décima por encima de lo que preveía el FMI en la actualización de sus previsiones económicas el pasado mes de julio. Esa variación viene explicada por la moderación de las importaciones de las economías avanzadas, a pesar del ascenso en la demanda de bienes importados por parte de las economías emergentes asiáticas. Será el quinto año consecutivo en el que el crecimiento del comercio queda por debajo del 3%, incluso por debajo del crecimiento de la economía mundial, cuando estábamos acostumbrados a que la tasa de expansión del comercio doblara la del crecimiento económico.

Solo entre 1980 y 1985 se observó un crecimiento menor al 3%.

Cabe destacar que aun cuando el volumen de comercio crece, su valor no lo hace dadas las variaciones en los tipos de cambio y, desde luego, el descenso en los precios de las materias primas.

La esperanza es que en 2017 el crecimiento del comercio global ascienda hasta el 3,6%, que seguirá siendo significativamente inferior al 5% de crecimiento medio registrado desde 1990. Con todo, la propia OMC reconoce que los riesgos de que sea inferior son superiores a los contrarios.

De las consecuencias de un comportamiento tan decepcionante, algunas de las economías más abiertas, en especial las emergentes exportadoras de materias primas, ya tienen evidencias. Pero en otras ocasiones se ha destacado en esta columna la amenaza que significa, en términos de emergencia de tentaciones proteccionistas, la aplicación de medidas por parte de algunos gobiernos tendentes a reducir la penetración de las importaciones o a fomentar de forma poco limpia la competitividad de sus exportaciones. La propia OMC ha denunciado el incremento de estas decisiones gubernamentales en el seno del G20 en el último año, tanto las instrumentadas a través de aranceles como otro tipo de barreras al comercio internacional.

Pero más allá de los efectos, que no son poco importantes, conviene identificar las causas. Una primera, eviden-

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

RENTING UNICAJA

RENTING, MUCHO MÁS QUE UN COCHE NUEVO



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

- 1. Exceso coste cuando gila
- 2. Paga una sola cuota y no te llevas sorpresas
- 3. Libre el número de veces que quieras
- 4. Daño del lago cuando
- 5. Todos los servicios incluidos



Infórmese en unicajas y ¡buen viaje!

VOLUMEN DE COMERCIO MUNDIAL DE MERCANCÍAS (%)

	2012	2013	2014	2015	2016 (p)	2017 (p)
Volumen de comercio mundial de mercancías	2,2	2,4	2,8	2,8	2,8	3,6
Exportaciones						
Economías desarrolladas	1,1	1,7	2,4	2,6	2,9	3,8
Economías emergentes y en desarrollo	3,8	3,8	3,1	3,3	2,8	3,3
Norteamérica	4,5	2,8	4,1	0,8	3,1	4,0
América del Sur y Central	0,9	1,2	-1,8	1,3	1,9	1,9
Europa	0,8	1,7	2,0	3,7	3,1	4,1
Asia 2,7	5,0	4,8	3,1	3,4	4,0	
Otras regiones	3,9	0,7	0,0	3,9	0,4	0,4
Importaciones						
Economías desarrolladas	-0,1	-0,2	3,5	4,5	3,3	4,1
Economías emergentes y en desarrollo	4,9	5,0	2,1	0,2	1,8	3,1
Norteamérica	3,2	1,2	4,7	6,5	4,1	5,3
América del Sur y Central	0,7	3,6	-2,2	-5,8	-4,5	5,1
Europa	-1,8	-0,3	3,2	4,3	3,2	3,7
Asia 3,7	4,8	3,3	1,8	3,2	3,3	
Otras regiones	9,9	3,7	-0,5	-3,7	-1,0	1,0
PIB real en los tipos de cambio del mercado (2005)						
Economías desarrolladas	1,1	1,0	1,7	1,9	1,8	2,0
Economías emergentes y en desarrollo	4,7	4,5	4,2	3,4	3,5	4,2
Norteamérica	2,3	1,5	2,4	2,3	2,3	2,5
América del Sur y Central	2,8	3,3	1,0	-1,0	-1,7	1,1
Europa	-0,2	0,4	1,5	1,9	1,8	2,0
Asia	4,4	4,4	4,0	4,0	4,0	3,9
Otras regiones	3,8	2,6	2,5	0,9	1,7	2,9

p: previsión

Fuente: Organización Mundial de Comercio.

te, tiene que ver con la desaceleración global de la demanda consecuente con la resaca de la crisis económica. Es el caso probablemente de China, uno de los protagonistas de la escena comercial global en las dos últimas décadas. Esa economía está creciendo menos y ello se traduce en menos demanda de importaciones, en especial de materias primas.

Pero quizás lo más relevante es que esa economía, al igual que otras pero de forma más explícita, está creciendo de forma distinta, intensificando mucho más el peso de los servicios. Y eso se deja notar en el comercio global. Quizás sea esta última la explicación por ahora más plausible. Lejos de anticipar relocalizaciones de la producción, o la introspección de algunas de las economías avanzadas, es el desplazamiento continuo hacia los servicios de las economías más importantes el que está erosionando el ritmo de crecimiento del comercio. Ello, por supuesto, además de la debilidad de la demanda global, de Europa de forma destacada ::

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. Escoge coche cuando quieras
- 2. Paga una sola cuota y no te llevas sorpresas
- 3. Libera el máximo de ventajas fiscales
- 4. Diferencia del impuesto consumo
- 5. Todos los servicios incluidos

Infórmese en unicajas y ¡buen viaje!



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