

Tiempo atrás

Paul A. Samuelson

Recientes tendencias de la ciencia económica

Entrevista

Emilio Álvarez

Artículos Técnicos

Enrique Bigné

Cómo te has enterado

Jesús Sanmartín Mariñas

Regularizar a través de la Declaración
Tributaria Especial

Domingo García Pérez de Lema

Vinculación de la pyme con la
universidad

Francesc Domínguez

La internacionalización de los
despachos profesionales

Alejandro Represa Martín

El mito del crecimiento

Opinión

José Barea Tejeiro
Crisis ¿hasta cuándo?

Salvador Marín Hernández

Internacionalización empresarial: políticas
económicas que incentivan la competitividad



www.economistas.org/foro



FORO ANUAL DE ECONOMISTAS

respondiendo a los retos con eficiencia

Madrid · 15 y 16 de Noviembre 2012

CaixaForum

reserva tus fechas

PATROCINADORES



COLABORADORES



ORGANIZADORES

economistas
Colegio de Madrid



economistas
Consejo General



REA · REAF · REFOR · ECIF · EAF · RASI · EAL · OEE

sumario



artículos de opinión

04 Crisis ¿hasta cuándo?

JOSÉ BAREA TEJEIRO

06 Internacionalización empresarial: políticas económicas que incentivan la competitividad

SALVADOR MARÍN HERNÁNDEZ



tiempo atras

14 Recientes tendencias de la ciencia económica

PAUL A. SAMUELSON

entrevista



22 Emilio Álvarez

Presidente de la Comisión de Auditoría
del Sector Público del Registro de
Economistas Auditores -REA

26 Actividad del consejo

- Elección de los miembros del Pleno del Nuevo Consejo General de Economistas
 - Reunión de representantes del Consejo con el Secretario de Estado de Economía
 - Convenio para favorecer el arbitraje y la mediación en asuntos mercantiles
-

- Conclusiones del El Observatorio Concursal del Registro de Economistas Forenses, del Consejo
- Reunión preparatoria del Pleno del Foro de Asociaciones y Colegios Profesionales Tributarios
- Reunión de los Secretarios Técnicos de los Colegios de Economistas

Relaciones Internacionales

- Reunión del Comité de Integración Latino Europa- América, CILEA, en Sucre
 - Reunión en la sede del CGCEE, del Grupo de Trabajo de Balance Social y Ambiental de CILEA
-



artículos técnicos 30

Cómo te has enterado
ENRIQUE BIGNÉ

34 Regularizar a través de la Declaración Tributaria Especial

JESÚS SANMARTÍN MARIÑAS

36 Vinculación de la pyme con la universidad

DOMINGO GARCÍA PÉREZ DE LEMA

40 La internacionalización de los despachos profesionales

FRANCESC DOMÍNGUEZ

44 El mito del crecimiento

ALEJANDRO REPRESA MARTÍN

Colegios 48



Consejo Editorial

Director

Carlos Alonso de Linaje García

Coordinador

Manuel Hernando

Secretaría de Redacción

Emilia Pérez de Ágreda

Publicidad

Editorial Interpress, S.L.

Tel. 609 786 503 - interpress@ctv.es

Diseño y maquetación

Sprinter, S.L.

Impresión

Sprinter, S.L.



economistas

Consejo General

Edita

**Consejo General de Colegios
de Economistas de España**

Claudio Coello, 18 - Principal 1ª

28001 Madrid

Teléfono: 91 432 26 70

Fax: 91 575 38 38

www.economistas.org

consejogeneral@economistas.org

Depósito Legal: M-43.827-2009

ISSN: 1889-8505



presentación 13

El número

Consciencia

La actualidad es un reflejo de lo que ha sucedido de forma cíclica durante la historia, pero con dos elementos nuevos. El primero es nuestro compromiso con Europa, y el segundo la cesión de la política monetaria a las autoridades europeas. Durante la historia reciente, España ha mantenido periodos de crecimiento importantes, seguidos de momentos de corrección competitiva respecto a su entorno. Materializados éstos mediante políticas monetarias basadas en devaluaciones. Cuando éstas se han producido hemos ganado competitividad frente al exterior a cambio de tener unos tipos de interés de dos dígitos y próximos a la veintena, e incrementando nuestra factura energética con el exterior en la misma medida que bajábamos los salarios reales por efecto de la devaluación.

En la actualidad vemos cómo la realidad camina en la misma dirección que en ocasiones anteriores. Por una parte no es posible devaluar nuestra moneda al haber cedido esta parte de nuestra soberanía al Banco Central Europeo desde la creación de la moneda única. La devaluación real está viniendo por la mejora de nuestra competitividad en lo que se ha dado en llamar “devaluación interna” por la vía más dolorosa socialmente, de la destrucción de empleo. Somos capaces de producir lo mismo con menos personas. A cambio no perdemos competitividad por la incidencia negativa que tendría una devaluación en el precio de la energía fundamentalmente petróleo y gas. Otro efecto positivo se produce en los tipos de interés que se mantienen en niveles semejantes a los de nuestro entorno.

Un ejercicio de memoria económica es recordar la situación en la que estábamos durante la última devaluación. Entre septiembre de 1992 y mayo de 1993 se produjeron tres devaluaciones del 5% del 6% y del 8% (19%). España llegó a alcanzar una tasa de paro en 1994 del 24,1% y se mantuvo por encima del 20% desde 1992 hasta 1997. El desempleo de personas menores de veinticinco años en el cuarto trimestre de 1997 alcanzó el 39,80%. El tipo de interés de referencia de entonces, MIBOR, en enero de 1992 era del 12,76%, habiendo alcanzado su máximo en marzo de 1992 con un 15,79%. Con una inflación que recorre un camino desde en 1992 del 5,3485% hasta un 2,015% en 1997.

El actual es un momento para recordar a Jorge Santayana en su libro *The Life of Reason* (1905) nos dejó su más conocida reflexión, “Those who cannot remember the past are condemned to repeat it” (“*Quienes no pueden recordar el pasado están condenados a repetirlo*”).



Carlos Alonso de Linaje García

Director

Crisis ¿hasta cuándo?



José Barea Tejeiro
Catedrático Emérito
de la UAM

Han transcurrido cinco años desde que apareció la crisis en España y seguimos sin ver su final, las perspectivas no son buenas. Sólo conociendo las causas que la originaron podrán adoptarse medidas eficaces para combatirla.

Es cierto que hubo una crisis mundial, que tuvo repercusiones en España, pero nosotros tuvimos nuestra propia crisis derivada del monocultivo del ladrillo, y ha

sido tan fuerte que aún no hemos salido de ella.

El Gobierno se equivocó en su diagnóstico y pensó que era una crisis de demanda y adoptó un conjunto de medidas de tales dimensiones que nuestro superávit fiscal que era relativamente importante, se transformó en un déficit del 11,2% del PIB a fines del año 2009.

Debido a la advertencia de la Comisión Europea, ya que se había sobrepasado el déficit máximo admitido por la misma en 8,2 puntos de PIB, el Gobierno aprobó un Plan de Ajuste Presupuestario para que en 2013 el déficit público no rebasara el 3% del PIB.

En el transcurso de la ejecución del Plan, a petición del Gobierno español, la Comisión Europea aplazó al año 2014 que el déficit no sobrepasara el 3% del PIB. Creemos que a consecuencia de la entrada de España en recesión, el déficit no se situará por debajo del 3% del PIB en el citado año 2014. Un nuevo problema que tendremos con la Comisión, a pesar del aplazamiento conseguido.

Sin perjuicio de lo expuesto, creo que el principal problema que tiene España es cómo recuperar el crecimiento. Y aunque

a tal fin se encamina la reducción del déficit, es evidente que por sí sola no es suficiente.

El aumento de la productividad de la economía española es el factor condicionante para nuestra salida de la crisis. El Premio Nobel de Economía, Paul Krugman, dijo hace cuatro años que si España no apuesta de manera firme por aumentar su productividad, puede tardar 15 años en superar la situación en que se encuentra.

Sustituir la aportación del sector de la construcción al PIB, sólo es posible si se exportan bienes y servicios de otros sectores, lo que requiere que su producción sea competitiva con la de otros países; y ello no es posible a causa de nuestra baja productividad. Por otra parte, nuestro nivel salarial no permite exportar bienes y servicios de poco valor añadido en competencia con los países emergentes, por lo que hemos de cambiar nuestras estructuras productivas a bienes de alto valor añadido, con reformas estructurales.

España tendrá que adoptar un modelo de desarrollo competitivo con los países de la Unión Europea, con Estados Unidos y con Japón. Pero el cambio de modelo productivo no se hace por Decreto, sino por la mejora en la gestión de los factores que incrementan la productividad, que pondrá de manifiesto la eficiencia en el uso de los factores de producción, tanto de capital humano como de capital tecnológico y de capital físico, así como por una mejora en la regulación de los mercados.

Las reformas estructurales deben tener por objetivo aumentar la productividad del capital humano, del capital físico, de la I+D+i, de los mercados de trabajo y de la tecnología, la liberalización de los mercados financieros y de bienes y servicios,

Sustituir la aportación del sector de la construcción al PIB, sólo es posible si se exportan bienes y servicios de otros sectores.

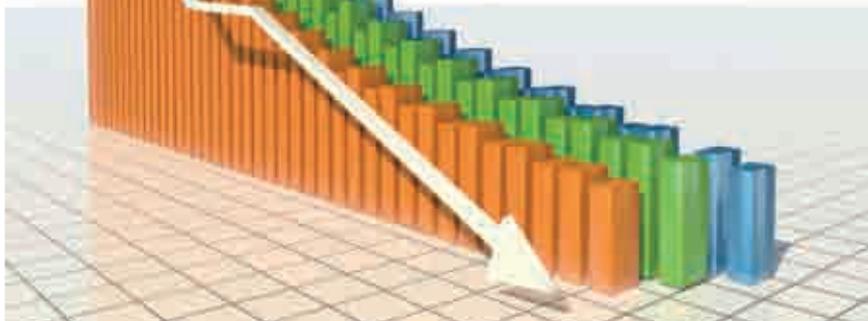
así como de la Administración Pública y de la Empresa Pública.

Cuando el Gobierno acuerde reformas estructurales deberá presentar un Proyecto que ponga de manifiesto los objetivos que se pretenden conseguir, el aumento de la productividad que se espera obtener, detallando los sectores productivos en que tal hecho ocurrirá y la financiación pública y privada necesaria para llevar a cabo las reformas.

Una de las reformas que hay que realizar es la de la Administración Pública. Las Comunidades Autónomas tienen que ser responsables en el cumplimiento de sus compromisos con la Administración Central así como con sus ciudadanos. La capacidad de gestión que tienen las Comunidades Autónomas es muy amplia y deben poner todos sus esfuerzos en adoptar las medidas que permitan incrementar la productividad, reduciendo gastos corrientes y eliminando barreras estructurales.

Las Comunidades Autónomas tienen un serio problema de financiación, tanto de liquidez como de renovación de los vencimientos de deuda y, muchas de ellas, tendrán que recurrir a la Administración Central para que les preste el dinero que requieren para su funcionamiento dado que no pueden apelar al mercado de capitales con independencia del incremento de los tipos de interés. En otras palabras, los prestamistas consideran que estas Co-

munidades Autónomas solo pueden recuperar su solvencia realizando una fuerte reforma de su actividad, eliminando



empresas públicas deficitarias, modificando la legislación para fomentar la competencia, reduciendo el número de funcionarios e incrementando su productividad, ...

Estas medidas que demandan los mercados financieros son similares a las que la Comunidad Europea y el Fondo Monetario Internacional exigen a los países con déficit públicos excesivos; por lo tanto, es totalmente lógico que la Administración Central exija a las Comunidades Autónomas el compromiso de adoptar esas medidas y en los plazos establecidos por la Unión Europea si desean obtener liquidez en unas

artículo de opinión



Las Comunidades Autónomas tienen que ser responsables en el cumplimiento de sus compromisos con la Administración Central.

condiciones de financiación muchísimo más favorables de las que pudieran hacerlo individualmente (en el caso de que no tengan cerrados los mercados financieros y consigan colocar sus emisiones de deuda). Los dirigentes de estas Comunidades Autónomas tienen el deber de explicar a sus ciudadanos la situación financiera en la que se encuentran, así como la conveniencia aplicar las medidas necesarias para poder recuperar su capacidad de endeudamiento, la cual está directamente relacionada con su solvencia; es decir, con la reducción progresiva del déficit público.

Considero que la crisis no finalizará hasta que se haya recuperado la capacidad de endeudamiento; es decir, hasta que los prestamistas consideren que tenemos una economía capaz de generar recursos para pagar los intereses y devolver el principal prestado. Esta situación sucederá cuando se hayan corregido los principales desequilibrios macroeconómicos de nuestra economía como: déficit público, desempleo y mejora de la productividad.

Internacionalización empresarial: políticas económicas que incentivan la competitividad

La internacionalización impulsa la creación de empleo de calidad y garantiza la actividad de la empresa matriz. Las firmas que salen al exterior son más innovadoras y productivas, por tanto competitivas y líderes en el apoyo para la recuperación económica.



Salvador Marín Hernández
Presidente de COFIDES
Miembro del Comité Consultivo
de ECIF-CGCEE

Potenciar la internacionalización de nuestras empresas y favorecer, para ello, todos aquellos aspectos que la hagan ser más competitiva son dos elementos imprescindibles para superar con éxito la difícil situación económica por la que atraviesa nuestro país.

Teniendo en cuenta que siempre ha sido fundamental potenciar la comercialización de nuestros productos en el mercado exterior, hoy en día lo es mucho más, puesto que supone una vía esencial para aumentar nuestra productividad y lo que

ya es nuestro objetivo primordial: recuperar la economía para crear empleo.

Unas relaciones comerciales bien asentadas con otros países requieren que las empresas deban afrontar la necesidad de conseguir ganancias de competitividad, para lo que tendrán que innovar en cualquiera de los ámbitos que forman su marco de actuación, desarrollando nuevos productos o servicios, añadiendo valor a los existentes, implantando procesos productivos más eficientes, abriendo nuevos canales de comercialización o explorando nuevos mercados. Así, la internacionalización, más allá de suponer la búsqueda de una salida para nuestras mercancías, lo cual es imperativo en las condiciones actuales, también conlleva efectos indirectos positivos sobre el aparato productivo nacional en términos de modernización, competitividad y crecimiento y empleo. Es por tanto ésta una política que, dentro de la hoja de ruta del Gobierno de la Nación en el ámbito económico, constituye una aportación por el lado de la oferta agregada que es necesario destacar.

No es el objetivo de esta intervención dejar constancia de las reformas iniciadas por el actual Gobierno, pero es importante tenerlas presentes; son reformas estructurales serias, necesarias y de un amplio calado económico, y estoy seguro que pasarán a formar parte de los contenidos



de los futuros estudios en las Facultades de Economía y Empresa, del mismo modo que los estudiantes de Economía de mi generación encontramos en las profundas reformas que se implementaron en España a finales de los años setenta un ejemplo de actuación política valiente que con el paso del tiempo todos los expertos han calificado como acertadas. Las bondades que para una economía tiene la actividad comercial con el exterior no son nuevas, y desde los economistas clásicos como A. Smith o D. Ricardo hasta las más modernas teorías del comercio internacional, han aportando evidencia empírica suficiente para sustentar esta afirmación.

En el año 2010 un informe del BBVA en el que analizaba la productividad, el empleo y el desequilibrio exterior de nuestra economía apuntaba que la crisis económica había revelado que la economía española precisaba reorientar su actividad productiva hacia sectores con mayor potencial de crecimiento futuro y de creación de empleo, como los orientados a la demanda exterior. Esta nueva situación exigía acelerar la implementación de políticas económicas que incentivaran la demanda de empleo, la competitividad de las empresas, su internacionalización, la mejora de sus niveles de productividad y la financiación adecuada de proyectos empresariales rentables. Sin duda, todo esto nos vuelve a poner de manifiesto que

es preciso una apertura exterior creciente que reduzca la exposición del sector al ciclo doméstico.

En la última década, nuestra economía ha mantenido de forma relativamente constante su cuota exportadora de bienes en el comercio mundial y ha incrementado su cuota exportadora de servicios no turísticos. Esto sugiere que los sectores exportadores, así como inversores en el exterior, de servicios -en especial, los empresariales de asesoría, consultoría y publicidad, ingenierías, y los servicios financieros y de seguros- unidos a la construcción y concesión de grandes infraestructuras (aeropuertos, vías ferro-

Una mayor internacionalización de las empresas españolas debe favorecer la creación y/o mantenimiento de empleo productivo y estable.

viarias, autopistas...) así como determinados sectores exportadores de bienes -energético, industria química, fabricación de maquinaria y material eléctrico, construcción aeronáutica y aeroespacial, sector agroalimentario y fabricación o industria auxiliar de vehículos de motor- resultan competitivos en el comercio mundial.

Los sectores más orientados a la demanda exterior pueden y deben afrontar el



futuro en mejores condiciones, puesto que gracias a su excelente calidad y competitividad deben verse favorecidos por un crecimiento de la demanda externa, al menos a corto y medio plazo. Por ello, es claro que apostar por una mayor internacionalización de las empresas españolas debe favorecer la creación y/o mantenimiento de empleo productivo y estable.

En efecto, si acudimos a un estudio del Servicio de Estudios de la Caixa (Colección de estudios económicos, num. 32, 2004) donde nos indica, en sus conclusiones, que con el avance de la internacionalización se hace imprescindible valorar la evolución de las economías desde dos perspectivas relacionadas entre sí:



la comparación de sus trayectorias macroeconómicas y su capacidad de competir en los mercados internacionales. La integración creciente de las economías hace más relevante el sector exterior de las mismas desde una perspectiva macroeconómica, pues posee un potencial de generación de ventajas y desventajas por el lado de la demanda cada vez mayor. En ese sentido, es necesario unir este trabajo con el muy reciente informe mensual de este servicio de estudios, de julio-agosto de 2012 cuando nos indica que “Pero ¿puede el motor externo, por sí solo, relanzar dicha recuperación? Para responder a esa pregunta, necesitamos dilucidar primero a qué ritmo deben avanzar las exportaciones para que la economía pueda crecer lo suficiente para crear puestos de trabajo. Tradicionalmente, en España, la reactivación sostenida del empleo ha exigido tasas de crecimiento del PIB en torno al 2%. Partiendo del supuesto que la contribución del gasto interno fuera completamente nula, ese 2% debería venir, enteramente, del avance de las exportaciones netas – netas del contenido importado, es decir, de aquella parte del valor de los bienes y servicios exportados que corresponde a consumo intermedio de importaciones y, que, como tal, no contribuye al crecimiento de la producción interna. El Banco de España estima que ese contenido importado de las exportaciones españolas es del 39% de su valor. Así pues, para que la contribución de las exportaciones netas al crecimiento final del PIB sea de 2 puntos porcentuales, su aportación bruta debe ser de 3,3 puntos porcentuales: 2 puntos para aportar al crecimiento de la economía más 1,3 puntos para compensar el 39% del valor exportado que se importa. En definitiva, para crecer al 2% sin ayuda del gasto interno, las exportaciones deben avanzar casi un 11% en términos reales”.

Internacionalización: Política Productiva generadora de empleo

Efectivamente, la internacionalización conlleva unos efectos directos: las empresas crecen en los mercados extranjeros y otros indirectos, como son la modernización, la competitividad y la creación de



empleo, factores todos que son una consecuencia directa de un mayor crecimiento económico.

De hecho, como señala el informe de la Internacionalización de las Pymes Europeas elaborado por la Comisión Europea en 2011, las pymes europeas con proyección internacional alcanzan tasas de mayor crecimiento. Así, la tasa de crecimiento de empleo de las pymes que exportan es mayor (7%) que las que no lo hacen (3%). La diferencia es aún mayor en el caso de las pymes que invierten en el exterior, que crean un 16% de empleo frente al 4% de las pymes que no lo hacen.

A estos datos podemos añadir las conclusiones mostradas por el Grupo Mondragón el pasado mes de julio, cuando hizo público un informe en el que señalaba que la multilocalización de las empresas mejora la actividad, los resultados y el empleo de la matriz. El estudio, que realizaba un análisis comparativo de la trayectoria de 42 cooperativas según su comportamiento en dos quinquenios diferentes, y las implicaciones de esta evolución en términos de ventas, beneficios y nivel de empleo, reflejaba que el impacto de los procesos de internacionalización es significativo, tanto en la empresa doméstica como en el balance consolidado.

Así, las empresas que han abierto filiales productivas en el exterior sin deslocali-

zarse de su entorno local de origen han progresado significativamente en todas sus variables, incluida la generación de empleo en sus plantas matrices. En efecto, a ciertos niveles suele confundirse y/o asemejarse “internacionalización” con “deslocalización”, sin duda error cometido fuera de los expertos y estudiosos

En la última década, nuestra economía ha mantenido de forma relativamente constante su cuota exportadora de bienes en el comercio mundial y ha incrementado su cuota exportadora de servicios no turísticos.

de la ciencia económica, por lo que es necesario recordar que el primero es la verdadera política económica de futuro y a la que aquí nos estamos refiriendo; la otra opción no existe ni se plantea en una política económica seria y sin duda nada tienen que ver una con otra. Internacionalizarse es crecer, es expandirse, es crear, es generar actividad. En definitiva, es uno de los mejores índices de competitividad empresarial y por tanto crecimiento económico y bienestar de un país, que refuerza, sin duda, su posición interna y externa.

Según el informe citado, por cada 5 empleos que genera el grupo Mondragón en su actividad de internacionalización, crea 4,26 empleos en sus empresas en el exterior generando a su vez uno en España



—que no se crearía de no existir esa actividad exterior— y revela que las ventas totales de las empresas locales se doblaron en los cinco años del análisis, mientras que las globales se multiplicaron por cinco en el total consolidado, que aglutina las ventas de la matriz a la filial y las que ésta última realiza de forma independiente.

Estos resultados son muestra de que la internacionalización protege y además crea empleo en la matriz y de que las firmas que salen al exterior resultan más productivas

tienen y apoyan las reformas iniciadas, España logrará recuperar su competitividad y su productividad de forma más rápida que cualquier otra área de la eurozona. Además, apunta que exportaciones españolas han crecido de forma considerable. En los últimos años —inicio de la crisis— e incluidos los meses que llevamos de 2012, han mantenido un ascenso continuado, de tal forma que el aumento ha sido del 9,5%, mientras que para la Eurozona el avance ha sido más moderado (1%).

Así, países vecinos como Francia o Italia han visto cómo sus exportaciones se han reducido en ese período, bajando un 1% y un 6,2%, respectivamente. Esto nos indica que la apertura de la economía española está aumentado, de forma que si al comienzo de la crisis las exportaciones suponían poco más del 20% de nuestro Producto Interior Bruto, al finalizar 2011 y meses de 2012 este peso había aumentado al 30,5%, situándose al mismo nivel de Reino Unido y superando al de Francia o Italia. Esto ha tenido un positivo impacto en nuestra balanza de pagos, que de registrar un insostenible déficit por cuenta corriente en 2007, equivalente al 10% del PIB, se está pasando a un 3,7% en datos muy recientes, así como las previsiones que apuntan a un mayor efecto dado las medidas diseñadas e implemen-

Las exportaciones españolas han crecido de forma considerable. En los últimos años —inicio de la crisis— e incluidos los meses que llevamos de 2012, han mantenido un ascenso continuado.

e innovadoras y, por tanto, competitivas. De hecho, afrontan la caída del consumo doméstico mejor gracias a su diversificación geográfica y son las futuras líderes en la recuperación económica.

Esta idea es reforzada por los estudios últimos citados en el epígrafe anterior y por otro que entra dentro de la tesis que en estas breves líneas queremos resaltar, como son las conclusiones que se extraen del Observatorio Económico del BBVA de abril de 2012, que señala que si se man-

tadas recientemente, lo que señala la apuesta por la corrección de uno de los mayores desequilibrios macroeconómicos que padecíamos y revela que nos encaminamos en la dirección correcta.

Instrumentos de apoyo a la inversión exterior –internacionalización- de nuestras empresas: el ejemplo de COFIDES

Precisamente la organización que tengo el honor de presidir, COFIDES, trabaja día a día para que la internacionalización sea posible y resulte más accesible a todas y cada una de las empresas que se planteen invertir en el exterior. Ese es nuestro principal cometido, dar apoyo y financiación a los empresarios españoles que quieran abrirse a los nuevos mercados, que deseen ampliar su empresa y hacerla más competitiva y más fuerte.

Para ello contamos con una amplia y flexible oferta de financiación que se adapta fácilmente a las necesidades de cada empresa, mediante préstamos, entrada en capital de hasta el 49% o préstamos de coinversión, de manera que toda empresa que quiera internacionalizarse cuente con

el respaldo necesario para que pueda hacerlo con las mayores garantías de éxito.

Con este fin, recientemente COFIDES ha aprobado su nuevo Plan Estratégico 2012-2015, en el que recoge nuevas condiciones para facilitar aún más el acceso de las pequeñas y medianas empresas españolas a la financiación. En este punto, es necesario resaltar que las pymes son uno de los principales objetivos de COFIDES. Por ello, mediante este plan, se flexibilizan las condiciones de acceso a la financiación para facilitar el acceso a la financiación a las pequeñas empresas. Con estas nuevas medidas, el límite mínimo para obtener financiación desciende de 250.000 a 75.000 euros, con el fin de que sean más las empresas que puedan acceder a la financiación que ofrece COFIDES. Pero también apoyamos a las grandes empresas y por eso hemos ampliado los límites de financiación al pasar de 25 a 30 millones de euros.

En estos momentos en los que persiste la escasez crediticia y ante las elevadas condiciones que en ocasiones puedan obtenerse de otros operadores financieros, COFIDES supone un instrumento decisivo

artículo de opinión





para poner todas las facilidades a los pequeños y medianos empresarios mediante la modalidad de los préstamos participativos, una de las fórmulas que ofrecemos.

Para hacer posible esta financiación, COFIDES dispone de sus recursos propios y gestiona, por cuenta del Estado, a través del Ministerio de Economía y Competitividad -Secretaría de Estado de Comercio-, el Fondo para Inversiones en el Exterior (FIEEX) y el Fondo para Operaciones de Inversión en el Exterior de la Pequeña y Mediana Empresa (FONPYME), con los que puede financiar proyectos en cualquier país del mundo para fomentar la internacionalización de la empresa y de la economía española. Así, COFIDES opera con una capacidad de hasta 900 millones de euros.

Junto a esto, COFIDES moviliza cerca de 400 millones de euros de la European Development Finance Institutions (EDFI), en la que participa representando a España junto a otras catorce instituciones financieras de desarrollo bilaterales con el fin de impulsar el desarrollo en países emergentes y en transición a través de la financiación de proyectos privados y via-

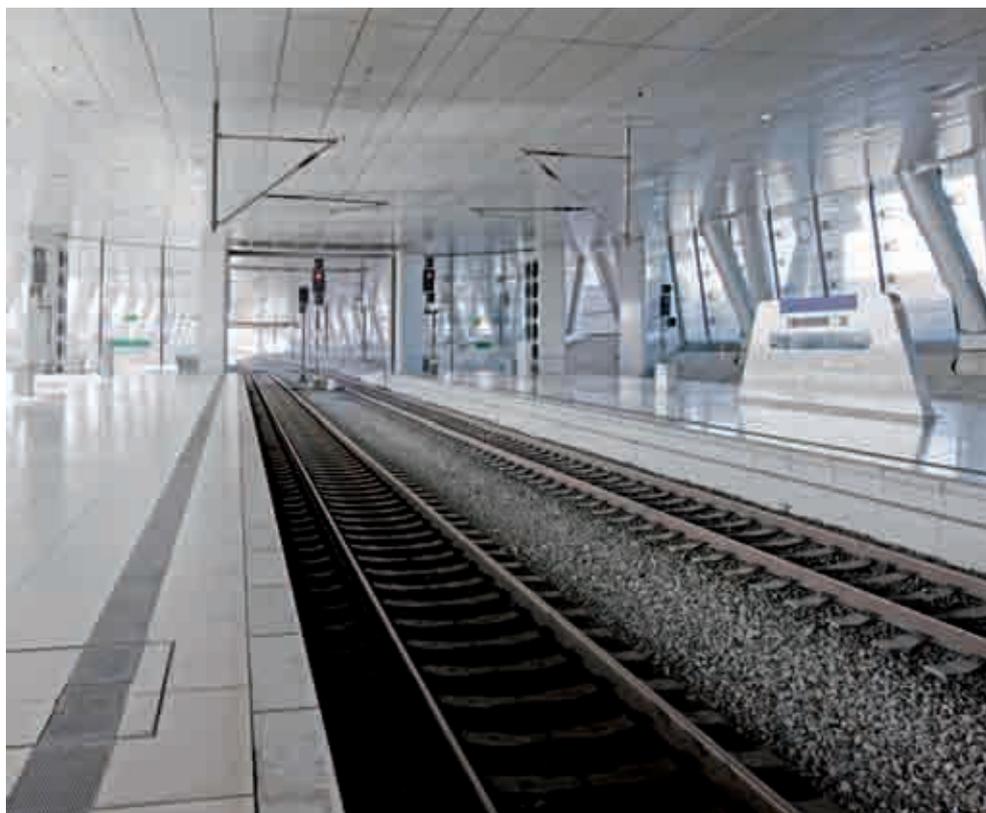
bles. En suma, esto supone más fondos para que las PYMES puedan aprovechar las oportunidades en el exterior que ofrecen los proyectos de desarrollo.

De esta forma, el volumen total del patrimonio con el que cuenta COFIDES para financiar a las empresas españolas asciende a más de 1.300 millones de euros, una cantidad especialmente significativa en estos tiempos de dificultades económicas.

Por otro lado, cabe destacar la peculiaridad que distingue a COFIDES y que la hace aún más interesante para las empresas, y es que el hecho de contar con el respaldo de una institución participada por organismos del Estado español otorga un plus a las empresas que deciden salir al exterior.

El esfuerzo de COFIDES para apoyar a la empresa española en estos años de crisis se demuestra en el notable crecimiento de la cartera PYME gestionada, con un incremento de cerca del 20% a lo largo de este año 2012.

En cuanto a los sectores que son objeto de financiación, destacan el de la auto-





moción y sus componentes (16% del total), el de energía –en todos sus ámbitos– (9%) y las infraestructuras de transporte (9%). En la actualidad, COFIDES financia proyectos en más de 42 países. Las mayores inversiones se concentran en Latinoamérica, fundamentalmente en México y Brasil. Sin embargo, continúa siendo significativa la presencia de las empresas que desarrollan sus proyectos en China así como en los países del este de Europa y norte de África.

Conclusiones

El superávit comercial (mercancías y servicios) con la zona euro de España se ha multiplicado por cinco en la primera mitad de 2012, y con el resto del mundo España registra, ahora mismo, un superávit comercial no energético y un superávit de servicios, tanto turísticos como no turísticos.

Por otra parte, las necesidades financieras de la economía española se están reduciendo de forma significativa. Frente a un déficit por cuenta corriente del 10% del PIB en 2007, desde el Ministerio de Economía y Competitividad se indica la cuenta corriente se situara próxima al equilibrio en 2013.

En definitiva, como hemos visto, los empresarios que se planteen dar el salto a la internacionalización deben tener en cuenta que ésta supone nuevos mercados para sus productos y/o servicios, lo que resulta indudablemente positivo en la actual situación económica, pero también conlleva efectos beneficiosos en términos de modernización, competitividad y crecimiento. Para hacer posible esta salida al exterior de su empresa, COFIDES cuenta con los recursos de financiación y los pone a disposición de los empresarios españoles que así lo soliciten, siendo una parte importante su papel tanto como prestamista como socio financiero vía capital riesgo, así como el apoyo institucional de la compañía española de financiación del desarrollo.

Así, entre todos, contribuiremos a que la internacionalización de nuestras empresas y pymes, ya sea a través de la exportación de bienes y servicios, o de la

inversión directa en el exterior, favorezca el desarrollo económico y, por tanto, el mantenimiento y la creación de empleo en nuestro país.

Como conclusión, entre los efectos que la inversión directa en el exterior tiene en el país de origen podemos destacar:

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

En definitiva, internacionalizarse es economía productiva y, por tanto, crecimiento.

Bibliografía

Observatorio Económico BBVA Más allá de estereotipos: España recupera productividad y competitividad más rápido que el resto de economías de la zona euro

https://w3.grupobbva.com/TLAG/fbinpub/120410_Observatorio_Economico_Espana_tcm346-309306_tcm766-278637.pdf

Opportunities for the Internationalisation of European SMEs,

http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/market-access/files/web_internationalisation_opportunities_for_smes_final_report_aug_2011_en.pdf

Servicio de Estudios de la Caixa Colección de estudios económicos, num. 32, 2004

RECIENTES TENDENCIAS DE LA CIENCIA ECONÓMICA

Publicado en la REVISTA DE ECONOMÍA nº 2, del Consejo de Economistas, en el 3er trimestre de 1989. Texto del discurso que pronunció el 4 de mayo de 1989 Paul A. Samuelson en el acto de su investidura como doctor *honoris causa* para la Universidad Nacional de Educación a Distancia (UNED). Cortesía de *Cuadernos de información Económica* de la Fundación para la Investigación Económica y Social de la Confederación Española de Cajas de Ahorros.



PAUL A. SAMUELSON
Premio Nobel de Economía 1970

En eso que llamamos la Bolsa, las valoraciones relativas están cambiando

constantemente: las acciones de General Motors bajan durante un tiempo con respecto a las de Ford; el índice estadounidense Dow Jones aparece más débil que el índice de Singapur, y así mes tras mes, año tras año y década tras década.

Lo mismo ocurre con las ciencias. La teoría de la relatividad escandaliza a los físicos en 1905, y en 1920 es la ortodoxia. En 1900 nadie cree en las teorías del calórico aceptadas en 1800. La genética de caracteres independientes de Mendel se descubre, se pierde y se vuelve a descubrir. El ADN y otros aspectos de la biología molecular pasan por altibajos y vicisitudes semejantes.

La economía no es una ciencia exacta. No es extraño, pues, que tengamos escuelas kuhnianas de análisis e ideología. Los manuales de historia cuentan una y otra vez las mismas cosas:

- la *fisiocracia* de Quesnay y Turgot;
- el paradigma *clásico* de Hume, Smith, Ricardo y Mill;
- la contrarrevolución *marxista*;
- los *neoclásicos* como Jevons, Menger y Walras; o Clark, Marshall, ;Wicksell-y Fisher; o Pigou, Knight, Cassel y Viner;
- la revolución *keynesiana* en macroeconomía; y
- finalmente, hace pocos años, los defensores de las *expectativas racionales* (o «nuevos clásicos»), con su intento contrarrevolucionario de restaurar el mundo de Jean-Baptiste Say y la neutralidad del dinero.

Estoy pintando a grandes rasgos, y por eso he omitido muchos *putschs* de segundo orden, como el *monetarismo* y los paradigmas antineoclásicos de Robinson-Sraf y Kaldor.

Todo eso lo he visto yo a lo largo de mi propia vida. Como Tayllorand, me crié en el *ancien régime*, y me formé en la etapa media de la Universidad de Chicago, con los jesuitas neoclásicos como quien dice. Después de liberarme de ese condicionamiento pavloviano, en Harvard y en el MIT estuve en la vanguardia de tres grandes revoluciones modernas:

- los paradigmas Robinson-Chamberlin de *competencia imperfecta*;

- los *modelos keynesianos de la demanda efectiva*, y
- la *matematización* de la teoría económica y la econometría estadística.

El renacimiento americano

¿Por dónde anda el mundo de la ciencia económica a finales del siglo XX? O, lo que viene a ser casi lo mismo, ¿por dónde anda ahora la teoría económica estadounidense? ¿Y hacia dónde parecen ir ella y sus homólogos de otros países?

Allá en 1932, cuando yo empecé a estudiar economía, los americanos dedicábamos muchísimo tiempo a leer las controversias de los economistas británicos. Cambridge, Oxford y la London School siguen siendo centros respetados, pero ya no dominan a una tríada como Yale, Princeton y Pennsylvania, mucho menos al MIT, Chicago y Stanford.

Cuando los economistas americanos jóvenes y activos teníamos ocasión de pasar un año sabático fuera, queríamos ir a Oslo, o a Rotterdam, o a disfrutar de la buena vida de París, Roma o Londres. Hoy

es más probable que la peregrinación sea a Cambridge de Massachusetts, o a la *Bay Area* de California, donde se puede coincidir y conversar con estudiosos de todo el mundo.

Como yo ya he llegado a la edad de ser emérito en mi cátedra, puedo ser moderadamente objetivo. Cuando las fundaciones y los organismos públicos realizan encuestas para clasificar las universidades globalmente, las primeras de la lista suelen ser Harvard, Stanford y la Universidad

El keynesianismo, como el darwinismo, no debería ser una religión, sino una estructura analítica capaz de evolucionar, de seguir la marcha del mundo empírico e incluso de adelantarse a ella.

de California-Berkeley. En el campo específico de la teoría económica, y entre los departamentos americanos de economía, la que va en cabeza desde hace dos décadas es la *Graduate School* del MIT. Pero nos han seguido muy de cerca Harvard, Chicago y Stanford, y casi a la misma altura están Yale, Princeton, Pennsylvania,

tiempo atrás





Carnegie-Mellon, Minnesota, Michigan, Wisconsin y Columbia.

Convergencia hacia la uniformidad

Desde la segunda guerra mundial, las diferencias de calidad entre lo mejor y lo mediano han disminuido mucho, en mi opinión. Un estudiante de Seúl, Madrid, Osaka o Dallas puede doctorarse en tres docenas de universidades que no he nombrado con una formación tan buena como la que habría recibido en las que sí he nombrado o podría nombrar refiriéndome a los principales centros de otros países.

En todos los centros de primera fila se emplea la misma metodología y la misma selección de libros de texto, con un grado de coincidencia que es casi preocupante. Sólo en una universidad estadounidense interesa la economía marxista. No existe una escuela de Galbraith. No hay una escuela de economía católica, en el sentido literal de la palabra. La vieja escuela institucionalista -la de Thorstein Veblen, John R. Commons, Wesley Mitchell- se fue extinguiendo funeral a funeral. La en tiempos orgullosa escuela histórica alemana no sobrevivió a la primera guerra mundial. La escuela austriaca emigró y fue absorbida por la corriente principal; su nombre subsiste únicamente como eslogan de ciertos programas económicos de *laissez faire*. En las universidades japonesas, la mitad del cuerpo docente autoperpetúa su tradición marxista, pero es un círculo cerrado y mortecino.

Esa tendencia a la homogeneidad y en detrimento de la variedad se me presentó muy claramente hace una década. Había ido a Austin (Texas) a dar una conferencia, y cuando acabé de hablar un estudiante que estaba a punto de graduarse se me acercó y me dijo: "A mi no me gusta la economía con tantas matemáticas. ¿Dónde puedo ir a hacer el doctorado?". Yo me paré a pensar, y al final tuve que decirle: "Hace años habría podido ir a Wisconsin, donde predominaban los institucionalistas. O a Berkeley, donde un sector del departamento era antiteoría. Pero ahora ya no hay donde meterse. Ni siquiera aquí, en la Universidad de Texas, estaría usted a gusto, porque quedan ya muy lejos los tiempos de Clarence Ayres".



Me imagino que hace muchos años la economía española dependería de la que se estudiaba en Francia, fundamentalmente en las facultades de derecho. También en las universidades inglesas me he encontrado con algunos estudiantes españoles. Después, en la era de Franco, era más raro tropezarse con viajeros de España. Hace un tercio de siglo di clases en un curso del Seminario Internacional de Verano organizado por Henry Kissinger en Harvard, y el más ingenuo de las dos docenas de líderes de países de todo el mundo que participaban era un joven periodista español. Era su primer contacto con el mundo no ibérico, y, aunque tenía novia en España, volvió a comprometerse en Cambridge, y fue necesaria toda la habilidad diplomática del joven Kissinger para desembarazarle de las nuevas cadenas que había conseguido echarse encima.

Debería añadir una impresión que tengo en estos últimos años. Con el florecimiento del Mercado Común Europeo, parece que el monopolio virtual de las escuelas de doctorado estadounidense como Meca de los estudiantes europeos se está empezando a debilitar un poco. Cada día es más corriente ver a los italianos en Ale-

mania, a los alemanes en Italia, y a unos y a otros en el CORE de Bélgica o en la London School of Economics. Yo aplaudo esas tendencias.

Cambios en el reparto de eruditos

Hasta aquí he hablado sobre todo de lugares. Ahora voy a referirme a nombres y personalidades. Keynes, Schumpeter, Hansen, Kalecki, Kaldor, Harrod, Myrdal y Robinson murieron todos. Hicks, Tinbergen, Meade, Friedman, Samuelson, todos ellos, son eméritos. Hasta Tobin está de emerito en Yale.

Mi generación tuvo suerte durante largo tiempo. Nosotros apretábamos mucho a nuestros maestros. Se supone que la ciencia es cosa de jóvenes. Por lo tanto, hace mucho tiempo que nosotros, a nuestra vez, deberíamos haber sido desplazados de la frontera y la primera línea de la economía política. Es posible que yo no haya sido lo bastante sensible para darme cuenta de la verdad objetiva, pero si he de ser franco, debo decir que durante mucho tiempo no sentimos que las generaciones más jóvenes vinieran pisándonos los talones.

Esa patología no podía durar eternamente. En los últimos tiempos las cosas van volviendo a la normalidad. Sobre todo en el ámbito de la macroeconomía, los economistas de menos de cuarenta años se han visto muy atraídos por la teoría de las

expectativas racionales, apartándose de lo que Okun, Tobin, Modigliani, Solow y Samuelson llamarían postkeynesianismo ecléctico. Las críticas de Robert Lucas, Tom Sargent y Robert Barro han encontrado oídos receptivos. (Por cierto que esas críticas han debilitado un tanto las afirmaciones del monetarismo, desinflando los males reales que pueden seguirse de la fluctuación de la oferta de dinero.)

Hay en esto una paradoja. Un hombre como Martin Feldstein, presidente del importante *National Bureau of Economic Research* y catedrático en Harvard, es a la vez más joven y más conservador que yo. En el 350 aniversario de la fundación de Harvard, en 1636, Feldstein se declaró, antikeynesiano. Sin embargo, Feldstein no es un monetarista de los que consideran que la velocidad de circulación del dinero sea una constante predecible e inelástica con respecto a los tipos de interés. Feldstein no cree en el pleno empleo automático ni siquiera durante periodos cortos, de unos pocos años. Un antropólogo analítico descubriría que sus escritos de la época en que presidía el Consejo de Asesores Económicos del presidente Reagan, y los que desde entonces ha publicado en las revistas de economía, son prácticamente isomorfos con mis propios escritos sobre los mismos temas. Si esto es así, y mis escritos son isomorfos con un paradigma LM-IS de Hicks-Hansen-Keynes, entonces

tiempo atrás





las ecuaciones de comportamiento de Feldstein tienen que mostrar, pragmáticamente, un estrecho paralelismo con esos modelos eclécticos postkeynesianos. Como dijo William James: “Para ser una diferencia, una distinción debe arrojar resultados diferentes”. En lo que es sustancia, y no ideología, un Feldstein y su discípulo Lawrence Summers no son esencialmente dos, sino uno. En la mayoría de las cuestiones reales, Summers, Stiglitz

lismo de las reglas friedmanescas sobre la oferta monetaria.

* En cuanto a las *expectativas racionales*, los datos empíricos de los años ochenta les han sido casi tan poco favorables como al monetarismo. Los decididos esfuerzos del gobernador Volcker y otros directivos del banco central de la Reserva Federal por supeditar la política monetaria al control de la inflación (y de la “estanflación”) han tenido un coste en desempleo, producción perdida y beneficios perdidos que coinciden muy de cerca con las estimaciones anteriores de Okun, Tobin, George Perry y Robert J. Gordon, y que ha sobrepasado con mucho las esperanzas de los seguidores de Lucas Sargent, que esperaban irracionalmente estabilizaciones de bajo coste del tipo de la que impuso Schachts en 1923 para acabar con la hiperinflación alemana.

Una política que no siga la prescripción de austeridad no podrá, a fin de cuentas, evitar la mayoría de los recortes del nivel de vida real para el grueso de la población.

y Modigliani llegan a la misma estática comparada. ¿A donde quiero ir a parar? ¿Cuál es mi conclusión? Mi conclusión es esta:

* Los datos empíricos de los años ochenta no han sido favorables al *monetarismo* friedmanizado. Entre la oferta monetaria y el PNB ha habido una interrelación ruidosa, sujeta a variaciones imprevisibles y cuantitativamente importantes. Bajo Wolcker y bajo Greenspan, la Reserva Federal ha cosechado éxitos considerables desafiando el no-discrecional

* Cuando Bélgica depreció su franco en 1936, estuvo muchos años recogiendo beneficios reales sustanciales. Si las doctrinas de Lucas significan algo, deberíamos predecir que las maniobras semejantes de Suecia a comienzos de los años ochenta solo pueden cosechar unas ganancias reales débiles y muy efímeras. Al parecer, los historiadores

económicos de la reciente devaluación sueca tuvieron más que aprender del modelo belga y de las hipótesis del eclecticismo postkeynesiano que de las hipótesis de vaciamiento de los mercados de los *nuevos* clásicos partidarios de la Ley de Say.

- * El keynesianismo neanderthaliano de 1936 habrá podido iluminar el mundo de la gran depresión, pero fuera de las salas de profesores de Oxford y Cambridge era ya letra muerta en los años cincuenta. Como dice la Biblia, «Hay un tiempo para recordar y tiempo para olvidar». En 1950 fue tiempo de olvidarse de las trampas de la liquidez y otras patologías de la depresión. El keynesianismo, como el darwinismo, no debería ser una religión, sino una estructura analítica capaz de evolucionar, de seguir la marcha del mundo empírico e incluso de adelantarse a ella.

El redescubrimiento del mercado

No debo centrarme únicamente en la macroeconomía. En el ámbito de la microeconomía se han hecho grandes progresos.

En gran parte del mundo, ya sea en los países de la OCDE, en el tercer mundo o en los socialismos de Europa oriental y China continental, hay una nueva apreciación de las eficiencias que puede aportar el mecanismo del mercado. La planificación socialista es el Dios que falló.

En cierto modo, la profesión de economista se está haciendo más conservadora. Las posiciones extremas de Friedrich von Hayek y Milton Friedman ya no parecen tan extremas. Los testimonios de Buenos Aires, Budapest, Shanghai, Varsovia, Leningrado y Camboya han calado hasta los cafés de la Rive Gauche, de Greenwich Village y de la Ciudad Vieja de Estocolmo.

Delataré mi avanzada edad si declaro que el énfasis en la eficiencia, en detrimento de la equidad, quizá se haya llevado ya demasiado lejos. Mi sueño es una *Economía con corazón*, sin que eso signifique tolerar una *Economía* sin seso la economía mixta, que confía primordialmente en el mecanismo del mercado para asignar los recursos con que se producirán los bienes

y servicios deseados, utiliza también los instrumentos fiscales del Estado para mitigar desigualdades y proporcionar redes de seguridad al grueso de la población.

A pesar de la visión de mi viejo profesor Schumpeter, del «Capitalismo en una tienda de oxígeno», desde 1950 la Economía mixta ha superado en sus resultados al capitalismo histórico más dinámico. El profesor Hayek, en *Camino de servidumbre*, planteó mal el dilema moderno; las alternativas posibles no son ni el polo del *laissez-faire* ni el polo del despotismo de Stalin. Cincuenta años de historia han refutado la afirmación de Hayek de que el primer paso hacia un Estado del bienestar sitúa a la sociedad en una cuesta abajo irremediable hacia el totalitarismo. ¿Cómo se puede entender, leyendo *Camino de servidumbre*, por un lado el caso de Escandinavia y por otro el caso de Singapur?

A mi juicio, la línea de avance del debate social está en la cuestión de en qué grado cuantitativo puede un Estado democrático querer modificar el equilibrio del mercado. La confrontación entre eficiencia y equidad no se puede resolver mediante una solución drástica de, como decía la vieja canción, «o todo o nada de nada».

El futuro de la corriente principal

El tema económico está de moda. Ahora mismo, las clases más concurridas en las universidades estadounidenses son las del curso de introducción a la economía para no economistas. De momento, sin saber por qué, los retos a la corriente principal de la teoría económica -la de los neomarxistas, sraffianos, galbraithianos, libertarios, corporatistas- parecen haber perdido fuerza.

Dentro de esa corriente principal, la humildad ha ido en aumento desde el satisfecho Camelot postkeynesiano del presidente Kennedy. Existe, desde luego, una gran efervescencia, pero más bien del tipo de las riñas de familia. Un Karl Marx diría a los partidarios de las expectativas racionales y sus críticos: «malditos seáis los unos y los otros».

La verdadera tensión moderna es la que se plantea entre lo que los expertos económicos entienden como ac-

tiempo atrás





tuaciones necesarias y lo que el mercado político es capaz de soportar. Voy a ilustrarlo con dos ejemplos.

En primer lugar, consideremos el frente unido que hay dentro de la fraternidad economista favorable al libre cambio. Se puede decir que es la teoría ricardiana, con algo de barniz Heckscher-Ohlin y dinámica List-Mill, que domina en los seminarios de economistas a uno y otro lado del centro. Aún así, la aritmética de la ventaja comparativa se les escapa del todo a los no economistas del Parlamento y de la televisión. El interés propio inmediato parece favorecer la práctica de un proteccionismo mercantilista. En mi país, los sindicalistas presionan en favor de contingentes y aranceles todavía más que los patronos capitalistas.

En segundo lugar, consideremos el consejo típico del Fondo Monetario Internacional a un país deudor del tercer mundo. Hay que recomendar austeridad. A la democracia populista le resulta casi imposible aceptar y seguir ese consejo. El dilema es tanto más trágico cuanto que una política que no siga la prescripción de austeridad no podrá, a fin de cuentas, evitar la mayoría de los recortes del nivel de vida real para el grueso de la población. Es este un caso en el que, por desgracia, la adopción explícita de un pro-

grama eficiente de recortes del consumo es sencillamente inviable desde el punto de vista político. Los únicos programas políticamente viables son los programas ineficientes, que implican inflación a la vez reprimida y autoalimentada, y toda clase de redistribuciones indeseadas de la renta.

La torre de Babel de la Economía

A comienzos de este año recibí un premio de la *Enciclopedia Británica* a la comunicación científica. Era un gran honor, con una medalla de oro y algunos miles de dólares. Además, me vi en compañía de colegas distinguidos de otros campos: Stephen Hawking, el Einstein de nuestra época en el ámbito de la cosmología; George Korman, sabio estadista e historiador de la política rusa y mundial; Jane Goodall, largo tiempo observador de los chimpancés y defensora de su derecho a sobrevivir, y sir Ernst Gombrich, interprete e historiador del arte. Los discursos que siguieron a la cena en las Naciones Unidas fueron muchos e inspirados.

De todos modos, debo confesarles que aquella noche sentí una cierta ambivalencia, casi rayana en culpabilidad. Sin duda a mí se me honraba como comunicador en razón de mi *Curso de Economía*. Desde su primera publicación en lengua inglesa,



en 1948, se han vendido más de cuatro millones de ejemplares de ese libro. Se ha traducido a más de veinte idiomas, entre ellos, naturalmente el español y el portugués. Generaciones de estudiantes de todo el mundo han aprendido con él en qué consiste la economía post keynesiana.

¿Por qué, pues, mi incomodidad y mi culpabilidad? Mientras pronunciaba mi discurso de agradecimiento, no podía por menos de acordarme de que tan solo un año antes de publicar el Curso había escrito otro libro muy diferente, a saber, *Fundamentos del análisis económico*. Esta obra, para bien o para mal, ha tenido repercusiones importantes en el desarrollo de la ciencia económica. Cuando me presente ante San Pedro a las puertas del Cielo, tendré que responder de haber contribuido tanto a hacer matemática la economía política, y absolutamente incomprensible para el lego en la materia. ¡Si a un nivel he servido a la comunicación económica, a otro nivel me he ganado una reprimenda por ayudar a hacer incomunicable la economía moderna!

Me gustaría poner fin a esta conferencia con la predicción tranquilizadora de que la ciencia económica está entrando en una edad adulta que dejará a sus espaldas todas sus travesuras matemáticas y su sarampión econométrico. Darles a ustedes esa tranquilidad sería mentir.

Porque, en lo que a mí se me alcanza, para los estudiosos de la economía, una vez probado el fruto del árbol del conocimiento, no cabe volver al Edén de las *bellees lettres*. Es verdad que la abstracción excesiva y la construcción de modelos irreales andan desenfrenadas en nuestro campo. Pero la experiencia de la historia de la ciencia y la evolución de las ideas indica que, si se quiere limpiar y perfeccionar los Establos de Augias de la teoría económica, habrá que reformarlos desde dentro. Para matar una mala teoría se necesita una buena teoría. Las teorías, por desdicha, son muy resistentes a corto plazo al argumento de los hechos a largo plazo, sin embargo, el argumento de los hechos demuestra ser, afortunadamente, todopoderoso. Cuando John Maynard Keynes dijo: «A largo plazo nos morimos to-

dos», no quería decir que a cada científico no le siga un grupo superviviente de buscadores de la verdad. Los economistas de mañana tendrán que aprender a operar en dos niveles: como investigadores técnicos, dentro de nuestra esotérica especialidad, y como interpretes y asesores políticos para el público.

Antes se decía que la Economía era la ciencia lúgubre y conclusa. Yo no la he encontrado así. Para mí ha sido un arteciencia apasionante y prometedor que abre muchos retos en la búsqueda del bienestar humano.

Paul Anthony Samuelson (*Gary, Indiana, 15 de mayo de 1915 - Belmont, Massachusetts, 13 de diciembre de 2009*). Premiado en 1947 con la *Medalla John*

tiempo atrás



Bates Clark. En 1970 obtuvo el *Premio Nobel de Economía* por sus contribuciones a la teoría económica estática y dinámica. Más que cualquier otro economista contemporáneo, Samuelson ha colaborado en aumentar el nivel general analítico y metodológico en la ciencia económica reescribiendo una parte considerable de la teoría económica. Además de pedagogo y divulgador, Samuelson hizo muchas aportaciones originales contribuyendo, entre otros economistas reconocidos, a la llamada “síntesis neoclásica”, es decir, la fusión en un conjunto coherente de la economía de *Keynes* con la de sus predecesores.



Entrevista Emilio Álvarez

Emilio
Álvarez

Emilio Álvarez, Presidente de la Comisión de Auditoría del Sector Público del Registro de Economistas Auditores -REA. Vicesecretario de la Junta de Gobierno del Colegio de Economistas de Cataluña. Presidente del REA-Cataluña. Vocal del Consejo Directivo del REA-CGCEE.

¿Con qué propósito ha constituido el REA-CGCEE la Comisión de Auditoría en el Sector Público?

Esta Comisión se ha creado con objeto de incorporar a los auditores que desarrollan su labor profesional auditora tanto en firmas de auditoría como integrados en las propias instituciones públicas. Esta finalidad tiene reflejo en la propia composición de la Comisión; esta aspira a convertirse en el foro de colaboración para interventores, miembros de órganos de control externo y auditores, cuya interrelación permitirá intercambiar experiencias y abordar los retos comunes que atañen a la fiscalización del sector público desde la óptica más amplia posible.

¿Podría concretar los objetivos de la Comisión?

Fomentar las relaciones entre los auditores que desarrollan su actividad en el sector público. Potenciar la participación en las actividades internacionales. Seguimiento de la actividad relacionada con la auditoría del sector público, estableciendo contactos con las autoridades públicas, con el objetivo de trasladar la visión de la auditoría del sector público

y formular, cuando proceda, propuestas de redacción. También, se potenciara la presencia de los auditores del sector público en eventos relacionados con esta actividad profesional. Otro aspecto fundamental es que los auditores externos reciban la formación adecuada en una serie de aspectos específicos para actuar en este sector. Y, por último, desarrollar una línea de publicaciones que abarque la elaboración de normas, recomendaciones técnicas, guías y cualquier otro documento técnico que pueda ayudar a los auditores del sector público en su trabajo diario.

¿Cuál es la importancia del sector público en España?

El sector público desarrolla un papel fundamental como dinamizador de la economía. La cifra de asalariados del Sector Público español se sitúa en más de 3 millones de personas, lo que representa un 18% del total de la población activa. El gasto público en los tres últimos años –2.011, 2.010 y 2.009– se ha situado en unos niveles medios entornos al 45% del Producto Interior Bruto. La estructura del sector público se compone de entes administrativos que en general se clasifican en base a un criterio territorial –estatal,



Emilio Álvarez junto a los integrantes de la Comisión de Auditores del Sector Público.

autonómico y local- y entes instrumentales- creados para una finalidad concreta. No obstante en la práctica la estructura del Sector Público es compleja, por lo que sería recomendable una delimitación mas precisa del mismo.

¿Cuáles son los aspectos legislativos más relevantes, que posibilitan la colaboración entre auditores públicos y privados?

El Real Decreto Legislativo 1/2011, de 1 de julio, por el que se aprueba el Texto Refundido de la ley de Auditoría de Cuentas precisa la obligación de someter a auditoría a las sociedades mercantiles que formen parte del Sector Público estatal, autonómico o local. También establece que esta Ley no será de aplicación a las actividades de revisión y verificación en cuentas anuales, estados financieros u otros documentos contables, ni a la emisión de los correspondientes informes que se realicen por órganos de las Administraciones Públicas en el ejercicio de sus competencias, que continuaran rigiéndose por su legislación específica.

La Orden EHA/2416/2011, de 1 de septiembre, declara la insuficiencia de medios de la Intervención General de la Administración del Estado, y justifica la contratación con empresas privadas de auditoría, para la realización de auditorías de las cuentas anuales del ejercicio 2.011.

El Real Decreto – ley 7/2009, de 9 de marzo, por el que se crea el Fondo para la

financiación de los pagos a proveedores, en las entidades locales y autonómicas, exige un informe del Interventor sobre la ejecución de los planes de ajuste, y establece que para la ejecución de las actuaciones de control, la Intervención General podrá recabar la colaboración de otros órganos públicos y de empresas privadas de auditoría.

Actualmente en España nos encontramos en una situación económica compleja y de fuerte crisis, que obligara a la reducción del Déficit Público y de la Deuda Pública,

La Ley Orgánica 2/2012, de 27 de abril, de Estabilidad Presupuestaria y Sostenibilidad Financiera... impone una serie de criterios a cumplir por las Administraciones Publicas, que generan la necesidad de aumentar el grado de control.

mediante restricciones presupuestarias, y nuevas formulas de gestión para dar cumplimiento a la Ley Orgánica 2/2012, de 27 de abril, de Estabilidad Presupuestaria y Sostenibilidad Financiera. Esta Ley impone una serie de criterios a cumplir por las Administraciones Publicas, que generan la necesidad de aumentar el grado de control.

Asimismo, la Ley de Transparencia, Acceso a la Información Pública y Buen Gobierno apuesta decididamente por la cultura de la transparencia en la gestión de los recursos públicos.

¿Cuál es el grado de utilización de la Auditoría Externa como Sistema de Control en el Sector Público?

Según se pone de manifiesto en el Estudio: “Grado de Utilización de la auditoría externa como Sistema de control en el Sector Público “publicado por el Consejo General de Colegios de Economistas de España- REA en 2.009””: Del total de entidades del sector público estatal el porcentaje auditado es el 65%, del autonómico el 29% y, por ultimo, a nivel de entidades locales es el 5%. En resumen, ponderando el número de entidades del sector público respecto de las auditorías externas realizadas el grado de utilización es del 8%.

¿Dígame algunos de los ámbitos de actuación más importantes del auditor privado en las auditorías públicas?

Algunos de los ámbitos de actuación que se pueden considerar más importantes podrían ser los siguientes:

- Auditoría financiera. Pretende obtener una seguridad razonable acerca de si la contabilidad general, y las cuentas anuales y demás estados financieros, expresan fielmente el resultado de la

El reconocimiento de la importante labor desempeñada por los órganos de control público no es óbice para promover la auditoría externa del Sector Público, en aras de su transparencia.

gestión y su adecuada realidad patrimonial, de acuerdo con las normas, y principios generalmente aceptados.

- Auditoría de cumplimiento. Trata de verificar que los actos, operaciones y procedimientos de gestión se han desarrollado de conformidad con las normas, disposiciones y directrices que sean de aplicación.
- Auditoría operativa. Constituye un examen sistemático y objetivo a fin de proporcionar una valoración independiente de las operaciones de una organización, programa, actividad o función pública, con la finalidad de evaluar el nivel de eficacia, eficiencias y economía alcanzado por esta en la utilización de los recursos disponibles, detectar sus posibles deficiencias y pro-



poner a la dirección las recomendaciones oportunas en orden a la corrección de aquellas, de acuerdo con los principios generales de la buena gestión, facilitando la toma de decisiones a las personas con responsabilidad de vigilancia o capacidad de emprender acciones correctivas.

- Existen otras como: Auditoría operativa de ingresos tributarios, indicadores de gestión como herramienta de la auditoría sobre el Sector Público. Auditoría sobre la gestión urbanística local, etc.

¿Podría hacernos un resumen final?

Existe una colaboración cada vez más estrecha de los organismos públicos y de los auditores privados. El reconocimiento de la importante labor desempeñada por los órganos de control público no es óbice para promover la auditoría externa del Sector Público, en aras de su transparencia.

Y a nivel legislativo, el objetivo final sería la aprobación de una Ley de Auditoría del Sector Público, para regular la actividad en cuanto al alcance del encargo, procedimientos y metodología a aplicar, normas técnicas y personales de obligado cumplimiento, tipos de auditoría a realizar, supervisión, obligatoriedad de la auditoría, acceso a la profesión, etc.



Sabadell Professional

Una cosa es decir que trabajamos en PRO de los profesionales.
Otra es hacerlo:

Cuenta Expansión PRO*.

**Te abonamos el 10% de tu
cuota de colegiado**.**

0

comisiones de
administración y
mantenimiento.

+ 3%

de devolución de tus
principales recibos
domésticos, hasta un máximo
de 20 euros al mes.

+ Gratis

la tarjeta de crédito y de débito.

+ 1.300

Más de

oficinas a tu servicio.

Al fin y al cabo, somos el banco de las mejores empresas. O lo que es lo mismo, **el banco de los mejores profesionales: el tuyo.**

Llámanos al 902 383 666, organicemos una reunión y empecemos a trabajar.

sabadellprofessional.com

*La Cuenta Expansión Pro requiere la domiciliación de una nómina, pensión o ingresos recurrentes por un importe igual o superior a 700 euros. Si tienes entre 18 y 25 años, no es necesario domiciliar ningún ingreso periódico.

**Hasta un máximo de 100 euros al año.

Oferta válida solo para colegios que tengan convenio con Banco Sabadell.



Elección de los miembros del Pleno del Nuevo Consejo General de Economistas



Los representantes de los 33 Colegios de Economistas durante la pasada reunión del Pleno en la sede del Consejo.

La Ley 30/2011 creó el Consejo General de Economistas, producto de la unión del actual Consejo General de Colegios de Economistas de España y el Consejo Superior de Colegios de Titulares Mercantiles. El pasado día 25 de junio se reunió el Pleno del Consejo General de Colegios de Economistas con el objetivo fundamental de elegir a sus representantes en el Pleno de la futura Corporación.

De acuerdo con sus Estatutos Provisionales, le corresponden 38 de sus 69 miembros más el Presidente, puestos que fue-

ron ocupados por los Decanos de los 33 Colegios de Economistas y los 5 restantes por un representante más de los Colegios de Cataluña, Vasco, Valencia y 2 más por el Colegio de Madrid. El Consejo Superior de Colegios de Titulares Mercantiles, por su parte, ha nombrado a los 25 que le corresponden más el Vicepresidente.

La constitución formal del Pleno se producirá cuando se convoque su primera sesión y los miembros tomen posesión de sus cargos, momento en el que desaparecerán los actuales Consejos.

Reunión de representantes del Consejo con el Secretario de Estado de Economía

El día 30 de julio el Secretario de Estado de Economía, D. Fernando Jiménez, recibió al Presidente del Consejo de Economistas, Valentí Pich, al del Consejo Superior de Titulares Mercantiles, Lorenzo Lara y al Secretario Técnico del Consejo de Economistas, Jesús Motilla. Por parte del Ministerio asistió también el nuevo Director General de Política Económica, Ignacio Mezquita, nombrado el día 6 de julio. En la reunión se trató el tema de la unificación de los Consejos de Economistas y de Titulares Mercantiles, cuyos Estatutos provisionales se encuentra en poder del Ministerio para realizar el informe de

adecuación a la legalidad establecido en la Ley. Por lo que en breve se espera que esté aprobado y se puedan constituir los órganos de la nueva Corporación. En el plano corporativo se comentaron los procesos legislativos sobre liberación de los servicios profesionales sobre los que está trabajando el Ministerio. Por otra parte, se abordó la situación económica que atravesamos, sobre la que el Presidente del Consejo le manifestó la disposición del Consejo a colaborar en todos aquellos ámbitos en los que como profesionales de la Economía podamos ser útiles a la sociedad.

Convenio para favorecer el arbitraje y la mediación en asuntos mercantiles

El 19 de julio, el presidente el Consejo de Economistas firmó un convenio de colaboración con la Asociación Europea de Arbitraje, AEADE, para favorecer el arbitraje y la mediación en sus diversas facetas preventivas y de resolución de conflictos a posteriori especialmente en asuntos de índole civil y mercantil.

A partir de lo regulado en la reciente Ley de Mediación 5/2012 del 6 de julio, tanto los Colegios profesionales como Consejos nacionales son competentes en arbitraje y mediación, tras prosperar en el Congreso una enmienda propuesta por el Consejo General de Colegios de Economistas, los economistas podrán actuar en arbitraje de equidad, o como peritos en arbitraje de derecho, ser mediadores, peritos o representantes en mediación.

Atendiendo a la saturación que padecen los tribunales, especialmente en este caso los juzgados de lo mercantil, y añadido a ello el notable incremento de los litigios en materia mercantil de toda índole, el Consejo de Economistas considera crucial apostar por los sistemas alternativos de resolución de conflictos y con ello incrementar los mecanismos dispuestos por la mediación o el arbitraje, por la mayor rapidez del proceso y el ahorro de costes.

El objeto del presente convenio es establecer el marco y los medios para informar y recomendar tanto a profesionales, clientes y otros operadores, las vías del

arbitraje y la mediación para la solución de conflictos entre partes, mediante los siguientes mecanismos concretos:

- Favorecer la inclusión de cláusulas de arbitraje y de mediación en los contratos.
- Impulsar el acceso de los Economistas y sus clientes al arbitraje y la mediación.



Valentí Pich, presidente del Consejo de Economistas y Javier Íscar, Secretario General de AEADE, firman el convenio de colaboración en la sede del Consejo.

- Colaborar y propiciando la celebración de jornadas, congresos y seminarios y realización de publicaciones sobre estas materias entre los profesionales implicados.

Conclusiones del El Observatorio Concursal del Registro de Economistas Forenses, del Consejo

El pasado 28 de junio se presentaron las conclusiones del Observatorio Concursal del Refor-CGCEE correspondiente al segundo trimestre de 2012, según los datos de concursos publicados en el BOE, en el que se ponen de manifiesto las variaciones más significativas en la tendencia

de declaraciones de concursos a raíz de la entrada en vigor de la Ley 38/2011 de reforma concursal.

Estas variaciones son, el incremento de procedimientos ordinarios, y la aparición de la figura de declaración y con-

clusión en el mismo auto de concursos sin masa activa, prevista en el artículo 176 bis.4. El incremento del número de declaraciones de concurso podría deberse también a la aplicación de las reformas operadas por la Ley 38/2011, pero hasta el momento nos inclinamos

a pensar que es el deterioro de las condiciones económicas el que impulsa dicho incremento, siendo necesario disponer de un mayor número de casos con el nuevo régimen para conocer completamente su influencia en la actual geografía concursal española.

Reunión preparatoria del Pleno del Foro de Asociaciones y Colegios Profesionales Tributarios

El pasado 13 de septiembre se celebró la reunión preparatoria del Pleno correspondiente al Foro de Asociaciones y Colegios Tributarios a la que asistieron el Presidente y Secretario Técnico del Registro de Asesores Fiscales del Consejo de Economistas.

Dicho Foro no se convocaba desde 2011, cuando tuvo lugar el relevo de la cúpula de la AEAT, a excepción de una reunión, antes de terminar el primer trimestre, para anunciarnos la Nota 1/12 de la AEAT so-



Jesús Sanmartín y Luis del Amo, Presidente y el Secretario Técnico del REAF-CGCEE

bre retribuciones de socios de sociedades.

La conclusión a la que se llegó es que el Foro ha resultado útil desde su creación para mejorar la aplicación de los tributos, habiendo tenido éxito, sobre todo, en lo referente a la solución de problemas técnicos.

Hasta ahora ha venido funcionando, además de en Pleno, con tres Grupos de Trabajo: Grupo 1, para el estudio del modelo de colaboración social y registro de apoderamientos; Grupo 2, para la mejora de los canales de comunicación de la AEAT; y Grupo 3, para la mejora de la eficacia de la aplicación de los tributos.

Como algunos de los temas de estos Grupos se han dado por terminados, se propondrá al Pleno, que se va a reunir con casi total seguridad el 30 de octubre, que desde entonces se trabaje en dos Grupos, Colaboración Social y Mejora en la aplicación de los tributos, en los que incardinarán los temas pendientes y se incluirán los nuevos que se propongan y sean aprobados.

Reunión de los Secretarios Técnicos de los Colegios de Economistas

El pasado día 19 de septiembre se celebró, en la sede del Consejo General, una reunión a la que se convocaba a los Secretarios Técnicos de los treinta y tres Colegios de Economistas. La reunión fue presidida por el Secretario del Consejo, Juan Carlos De Margarida, y asistieron también los Decanos del Colegio de Valencia y de Las Palmas de Gran Canaria,

Leopoldo Pons y Juan Antonio García, respectivamente, el primero de ellos además como Presidente del REFOR-CGCE, así como el presidente del ECIF-CGCEE, Oriol Amat y varias personas del equipo técnico de la Institución.

En dicha reunión se trataron, asuntos de carácter general, como el estado del pro-



Reunión de los Secretarios Técnicos de los Colegios de Economistas

ceso de unificación de los Consejos de Economistas y de Titulares Mercantiles, de los que asistió invitado su Secretario Técnico, Ernesto García, y el Foro de Economistas 2012, junto con otros desde la óptica de los distintos órganos especializados del Consejo General, como diversas cuestiones a dirimir entre Consejo y Cole-

gios de Economistas, tales como el plan de actuación para el 2013 del ECIF-CG-CEE, los listados de peritos concursales y la formación continua de los auditores.

Actos propios



Relaciones Internacionales

Reunión del Comité de Integración Latino Europa- América, CILEA, en Sucre

El pasado 27 de junio, se celebró una reunión del Consejo Directivo de CILEA, a la que asistieron el presidente del Consejo General, Valentí Pich y el director de relaciones internacionales del Consejo, José María Casado Raigón.

Entre otros temas se trató sobre el Proyecto de elaboración de un Balance social del CILEA para pymes, sobre la que está trabajando un grupo de trabajo internacional del CILEA y al día siguiente, el 28 de junio, se celebró el XXVI, Seminario Internacional de Países Latinos Europa-América, CILEA, bajo el lema: "La Globalización de las normas de información financiera, certificación profesional y compromisos medio-ambientales".

En el panel 3 de este seminario, el dedicado a los Fundamentos conceptuales del Balance Social, intervino José María Casado Raigón, con una ponencia que

Representantes de Francia, Italia, Bolivia y España durante la reunión del Consejo Directivo del CILEA.



trató sobre: "Globalización, Competencia y Gobernanza medioambiental mundial. Análisis desde el Balance Social de las Pymes".

Reunión en la sede del CGCEE, del Grupo de Trabajo de Balance Social y Ambiental de CILEA

Asimismo, los pasados 30, 31 de julio y 1 de agosto, se reunió en la sede del Consejo de Economistas, el Grupo de Trabajo de Balance Social y Ambiental de CILEA, al que acudieron además de la Secretaría de dicha organización internacional, representantes de Italia, Brasil y Argentina y, por parte de España; Marcos Antón y Alberto Velasco, técnicos internacionales del Consejo de Economistas. En dicha reunión, se avanzó en el Proyecto de elaboración de un Balance social de CILEA para pymes, incluyéndose una propuesta concreta y ejemplos de pymes sostenibles de los cuatro países, dos de Europa y dos de América.

Técnicos de diferentes países integrantes del CILEA durante la reunión de trabajo que mantuvieron en la sede del Consejo de Economistas el pasado mes de agosto.



Artículos Técnicos

CÓMO TE HAS ENTERADO

Artículos Técnicos

Según un estudio mundial de IBM entre 1.700 directores de marketing (IBM, 2011), las redes sociales, y la proliferación de canales y aparatos son junto a la explosión de datos, los tres retos más importantes a los que se enfrentan dichos directores, y además, son en los que menos se encuentran preparados. No es de extrañar. Si nos asomamos al panorama de los medios y al cambio de comportamiento rápido y masivo del consumidor encontraremos respuesta a estas preocupaciones.



Enrique Bigné
Catedrático de Comercialización e Investigación de Mercados, Universidad de Valencia.

Cada día los consumidores reciben de forma pasiva varios emails y sms de contenido comercial. Los internautas se conectan activamente a las redes sociales diariamente en más de dos tercios y la influencia de los comentarios online es cada vez mayor. Junto a ello la publicidad

Claramente las grandes empresas no ignoran la relevancia de sentar a las redes sociales en su mesa.

es todavía una de las herramientas más potentes de la comunicación. En este entorno multi-herramienta, los responsables de marketing se debaten entre la elección de una o varias herramientas, y en qué proporción de su presupuesto. Esta elección pertenece claramente al dominio clásico de elección económica donde la

búsqueda de la eficacia y eficiencia se persiguen como motivo cuando no como imposición. En las próximas líneas pretendemos aportar algunas conclusiones a partir de los resultados derivados de la investigación. De entrada dos avances. Los consumidores hoy se *enteran* por múltiples herramientas; y no siempre la fuente es la misma, pasando de una comunicación empresa→receptor, a una coexistencia del viejo modelo con el nuevo, basado en la comunicación entre semejantes, y en proporciones elevadas. Por eso cabe preguntarse, cómo te enteras, o, *por quién* te enteras.

Comencemos por el principio

La publicidad es la herramienta tradicional de mayor impacto. No obstante, su eficacia comunicativa se ha visto alterada y en ciertos medios disminuida, debido a la profusión de medios y soportes disponibles y a la competencia de otros aparatos encabezada por el ordenador y seguida por los móviles. En particular la televisiva ha resistido mejor el envite de la digitalización y es considerada como el medio publicitario más influyente en las decisiones de compra (TVB Media Comparisons Study, 2012). En televisión e internet las audiencias globales han crecido mientras que en otros medios están estancadas o disminuyen en sus formatos tradicionales. Por otro lado, el coste de difusión ha ido reduciéndose en un claro proceso adaptativo al escenario descrito propiciando así

un aumento de la inversión publicitaria. En suma, audiencias e inversión en televisión e Internet han evolucionado positivamente en los últimos quince años con la excepción del periodo de crisis donde Internet ha seguido creciendo (Bigné, 2009a; 2009b; Infoadex, 2012).

El objetivo inmediato de una campaña de comunicación se centra en generar conocimiento de marca, asociaciones, o posicionamiento. No obstante, es inevitable que los gerentes examinen el efecto del gasto publicitario sobre las ventas. La investigación académica ha demostrado sólidamente el efecto positivo de la partida publicitaria sobre las ventas, tanto a corto como a largo; evidenciándose la persistencia o duración del efecto de una campaña en las ventas en el tiempo aunque no de manera uniforme en todos los medios (Dekimpe y Hanssens, 1995). Consecuentemente el término apropiado es el de inversión en publicidad más que gasto. Adicionalmente, los efectos de la publicidad no sólo se manifiestan sobre las ventas y por tanto sobre los resultados, sino que algunas investigaciones recientes han puesto de manifiesto la existencia de una relación positiva entre inversión en publicidad y el valor de la empresa en bolsa. Joshi y Hanssens (2010) evidenciaron que la publicidad posee un doble efecto sobre la cotización de la acción en bolsa: indirecto en la medida en que contribuye a generar ventas y mejorar resultados, e incluso directo sobre el valor de la acción a largo plazo.

En resumen, la publicidad es todavía un medio eficaz y su eficiencia depende tanto de los costes de difusión como de las propias elecciones del anunciante. Además su influencia trasciende las variables comerciales adentrándose en positivas relaciones con otros activos.

¿Por quién te enteras?

Las herramientas derivadas de la red han cambiado el paisaje rápidamente. No sólo es la web 2.0 la que ha irrumpido y modificado el entorno, sino también el email, con más de 3.146 billones de cuentas en el mundo, o los sitios web, con 555 millones de páginas. Emails y webs, aunque recientes, parecen ya formar parte del escenario habitual para las empresas. Pero

y ¿las redes sociales? ¿Son solo un entretenimiento de unos pocos jóvenes? Ni son pocos, Facebook tiene 800 millones de seguidores, y la de Zara en Facebook 14.4 millones. Ni son jovencitos, el 65% de usuarios de Facebook tiene 35 años o más y en el caso de LinkedIn el 79%. Y parece que no es sólo entretenimiento. La incipiente investigación pone de manifiesto una relación positiva entre seguidor de una página de una marca en Facebook y la compra de productos de dicha marca. Claramente las grandes empresas no ignoran la relevancia de sentar a las redes sociales en su mesa. Como muestra el estudio Social Media Check-up 2012 de Burson-Marsteller, 87 empresas de las 100 primeras de Fortune Global 100, utilizan al menos una red social, frente a



las 79 que lo hacían en 2010. Twitter es la más popular (82), seguida de YouTube (79) y de Facebook (74).

Asistimos a un claro cambio en el consumidor frente al cual las empresas y organizaciones de todo tipo no pueden permanecer expectantes en la conformación de sus campañas. Dos elementos esenciales presiden la intensidad del cambio. De un lado, la generación de contenidos mediante blogs, evaluaciones de producto, comentarios, o incluso la animosidad manifestada a través de páginas web 2.0 a ciertas marcas, dotan de un poder al consumidor, que pese a no ser nuevo, sí es de mayor magnitud debido a la propia naturaleza masiva de Internet. Los con-

sumidores conversan entre sí, se enteran por ellos, de forma masiva y creciente. De otro, la tradicional separación temporal entre comunicación y acto de compra, propia de los medios tradicionales, queda ahora reducida a unos pocos clics, o incluso muy pocos, como en las empresas de comercio electrónico tipo Amazon, o tradicionales a través de sus websites.

En suma, el director de comunicación no es el único generador de contenidos. Los consumidores también lo hacen y de forma masiva y creciente.

Uno, varios y cómo

Los efectos sinérgicos de la utilización de varios medios en una campaña de comunicación ya forman parte del conocimiento habitual en los medios tradicionales. El

Cualquier decisión debe, no obstante, ser presidida por dos análisis previos: el comportamiento del público/s específico/s al que se dirige la marca en relación las diferentes herramientas y medios, y el comportamiento de las marcas rivales a nivel comunicativo.

reto ahora es cómo integrar éstos con la multiplicidad de aparatos de recepción y las redes sociales, y sin excesivos aumentos presupuestarios. Los economistas, acostumbrados a problemas de elección sujetos a restricción presupuestaria, no encontrarán gran diferencia con la tradicional optimización de recursos escasos.



Sin embargo, la rápida e intuitiva adopción del típico problema de elección sujeto a restricción presupuestaria, conduce al olvido de numerosos elementos que hacen esta elección más compleja. De otro modo los 1.700 directores de marketing entrevistados en persona provenientes de empresas de diferentes tamaños, industrias y regiones no estarían preocupados como señalábamos al inicio. Además los modelos de elección de medios desarrollados en la academia desde los sesenta basados en distintas formas de programación seguirían siendo hoy válidos.

Algunas de las peculiaridades que hacen compleja la elección son las siguientes. (i) La elección no es para un público objetivo homogéneo, sino claramente segmentado y cuyos perfiles son cambiantes; (ii) Tampoco puede mostrarse con facilidad una equivalencia entre herramientas que haga posible atribuir diferentes pesos a cada una, aunque las medidas de eficacia y eficiencia ex-post son un buen indicio; (iii) La restricción presupuestaria debe ser contemplada con flexibilidad; (iv) La adaptación de la creatividad a cada herramienta agudiza igualmente la dificultad de realizar comparaciones; y (v) Las marcas que compiten por hacer que el público objetivo se entere, se interfieren simultáneamente en sus mensajes y campañas.

Por el contrario, algunos elementos sí favorecen la toma de decisiones. La abundante información disponible acerca de los comportamientos en la red, muchos de ellos incluso gratuitos, junto con los tradicionales datos de audiencia, mitigan la incertidumbre. En la medida en que los consumidores no han sustituido en grandes proporciones unos receptores por otros, ni unas herramientas por otras, la multiplicidad de canales de recepción y de formatos de Internet ayudan a potenciar las sinergias si en el diseño creativo se tienen en cuenta. Además la posibilidad de cambio a lo largo de una campaña es favorecedora de comportamientos de aprendizaje y adaptativos por parte de los gestores de cada campaña. En un extremo las modificaciones se producen constantemente como la de los posts o las búsquedas por palabras en Internet, y en el otro los medios tradicionales flexibilizan cada vez más sus condiciones de contratación.

Ni la complejidad del nuevo escenario ni la sobreabundancia de datos nos exigen de aportar evidencias que guíen la toma de decisiones. Cualquier decisión debe, no obstante, ser presidida por dos análisis previos: el comportamiento del público/s específico/s al que se dirige la marca en relación las diferentes herramientas y medios, y el comportamiento de las marcas rivales a nivel comunicativo. Sin la pretensión de sustituir dichos análisis, dos conclusiones derivadas de la investigación deben ser tenidas en cuenta como premisas. (i) La publicidad, especialmente la televisiva, sigue siendo considerada como fuente relevante en la toma de decisiones del consumidor; (ii) La combinación de medios aumenta la eficacia y no necesariamente supone pérdidas en eficiencia aunque sí puede acarrear incrementos presupuestarios.

Las sinergias entre medios no son homogéneas. Algunas investigaciones dotan de mayor fuerza a la combinación entre medios diferentes –p.e. web y publicidad impresa- que a medios diferentes –p.e. web y publicidad en televisión-. Si la sinergia es evidente y los contenidos no se generan sólo por el anunciante tal y como hemos señalado antes, cómo organizar los inputs para maximizar el objetivo comunicacional deseado? El reto requiere pasar de una visión de elección discreta a continua, de un plan de medios y de contenidos estático a otro susceptible de modificación continuada donde la toma de decisiones en base a datos es la mejor guía, frente a la intuición y el mimetismo a la competencia. La implementación de este enfoque se basa en los siguientes pasos simultáneos. Primero, asumir simultaneidad versus secuencialidad en las exposiciones. Los planes de medios asumían tradicionalmente el control de la emisión por el anunciante y por tanto establecían una secuencia de exposición. Hoy una parte importante está fuera del control del anunciante, y además en algunos medios la garantía de momento de exposición es menor. Esto último abre puertas a una planificación de exposiciones en el momento y por temas, como en el caso de búsquedas en la web. Segundo, los medios bajo control del anunciante, tradicionales o nuevos, no deben renunciar al objetivo de maximización del

objetivo pretendido en una campaña, sea este conocimiento, asociaciones, o posicionamiento alcanzados a través de cobertura, frecuencia de contacto, o ambos. Sin embargo, junto a la típica restricción presupuestaria debe incorporarse la condición flexible en la elección. Esta última hace referencia a que el objetivo de

En términos operativos un anunciante deberá modificar su objetivo y su elección de mensaje y de medios, en función de los contenidos y conversaciones que los consumidores puedan estar generando en la red.

maximización debe estar condicionado a otro suceso, al suceso conversaciones y interacciones en la web 2.0. En términos operativos un anunciante deberá modificar su objetivo y su elección de mensaje y de medios, en función de los contenidos y conversaciones que los consumidores puedan estar generando en la red. Este enfoque no se aleja de la optimización habitual pero introduce dos variaciones, la duración de la elección que se acorta claramente hasta ser considerada una elección continua, y el condicionamiento a los contenidos que eventualmente se desarrollen en la red por los consumidores. Tercero, estos últimos requieren de seguimiento y análisis que conduzca a dos acciones, identificación y participación. La identificación de participantes, procedencias y contenidos es hoy relativamente sencilla a través de aplicaciones gratuitas o a costes razonables. Este tipo de seguimiento y análisis conduce a la necesidad de identificar los influyentes en la red, tarea esta que comporta más dificultad pero para la cual se han desarrollado investigaciones claramente alumbradoras (Trusov, Bodapati, y Bucklin, 2010) y métricas impregnadas en red, tipo PeekYou. Por su parte, la participación como consecuencia del análisis, es sencilla y supone co-crear y participar en la red conversando con los consumidores.

Nunca antes la planificación de la comunicación había resultado tan compleja y especialmente cambiante. Las necesidades para las empresas son evidentes, y profesionales y académicos tienen ante sí oportunidades de desarrollo, pero también de complementariedad.

Artículos Técnicos

REGULARIZAR A TRAVÉS DE LA DECLARACIÓN TRIBUTARIA ESPECIAL

Artículos Técnicos

Hace poco los medios de comunicación se hacían eco de un estudio que concluía que la originalidad en la música de estos tiempos es una quimera, vamos, resumiendo, que *“no hay nada nuevo bajo el sol”*, aunque el dicho continúa diciendo *“... pero cuántas cosas viejas hay que no conocemos”*.



Jesús Sanmartín Mariñas
Presidente del REAF-CGCEE

Pues algo parecido pasa con la Declaración Tributaria Especial, por muy especial que quiera ser, ya que de forma cíclica, afortunadamente solo cada veinte años más o menos, el legislador tributario nos sorprende con una regularización especial, con lo que se ha dado en llamar una amnistía fiscal.

La Declaración Tributaria Especial regulada en el Real Decreto-ley 12/2012 condiciona la sanación de rentas no declaradas en Renta, Sociedades o No Residentes a la afloración de bienes y derechos, que forman parte del patrimonio del contribuyente.

Todas estas iniciativas han sido polémicas en cuanto a su esencia por los problemas de equidad consustanciales a ellas y, también casi siempre, por la forma en la que se instrumentan, que suele plantear dudas a los candidatos a utilizarlas.

La Declaración Tributaria Especial regulada en el Real Decreto-ley 12/2012 no iba a ser menos. Ha sido una medida polémica en su esencia y, desde el principio, también por su articulación, seguramente un tanto extraña por condicionar la sanación de rentas no declaradas en Renta, Sociedades o No Residentes a la afloración de bienes y derechos, que forman parte del patrimonio del contribuyente. Simplemente se trata de ingresar el 10 por 100 del valor de adquisición de dichos elementos, un valor que se corresponda con las rentas no declaradas.

Como digo, esta mezcla da problemas, y el primero de ellos es que las rentas que no se hayan materializado en bienes o derechos no podrán regularizarse como, por ejemplo, amortizaciones o deterioros excesivos ni, por descontado, incentivos en cuota indebidamente aplicados como deducciones o bonificaciones.

Tampoco pueden regularizarse por esta vía hechos imponibles de tributos diferentes a los anteriormente mencionados como son los del Impuesto sobre el Patrimonio, Sucesiones y Donaciones, IVA o Transmisiones Patrimoniales. Y esto es un problema no solo porque no pueda arreglarse la situación de un sujeto pasivo de estos impuestos, por este camino, sino también porque, en algunos casos, la Declaración especial pondrá de manifiesto otros hechos imponibles que no se pueden regularizar con ella, y el contribuyente deberá optar entre correr el riesgo de que sean descubiertos por la Administración, regularizarlos aplicando los recargos previstos para declaraciones complementarias y espontáneas, que prevé la Ley General Tributaria, o desistir de presentar la declaración Tributaria Especial.



Otras dudas que penden sobre esta norma derivan de su relación con la Ley de Prevención del blanqueo de capitales, dudas bastante despejadas por la Nota de 24 de mayo de 2012 de la Secretaría General del Tesoro y Política Financiera, o de su contacto con el Código Penal, preocupación esta última que puede ser disipada por la modificación del artículo 180.2 de la Ley General Tributaria incluida en el mismo Real Decreto-ley 12/2012.

Pero no todo son incertidumbres, no seamos demasiado alarmistas, creo que existen un buen puñado de supuestos, bastante comunes por otra parte, que pueden beneficiarse de esta medida, y más aún si tenemos en cuenta los esfuerzos administrativos de flexibilidad que revela la Orden que regula el modelo 750 y los de la Dirección General de Tributos, en este caso a través de Informe el cual, por otra parte, suponemos que no será la última acción para intentar clarificar la norma.

En este aspecto hay que resaltar las facilidades que se dan para regularizar el dinero en efectivo o para hacerlo con los importes depositados en cuentas bancarias cuando parte de los mismos provienen de periodo prescrito o de rentas declaradas. En lo referente al dinero en efectivo basta con ingresararlo en cuenta bancaria justo antes de la presentación de la declaración. En los depósitos bancarios se permite declarar solo la parte del saldo correspondiente a rentas no declaradas, sin incluir las cantidades que se originaron por rentas ya prescritas o por rentas que sí se declararon.

Por lo que se refiere a otros bienes o derechos, el valor de adquisición a incluir en la Declaración especial puede ir neto de la parte adquirida con rentas declaradas, prescritas o de la parte financiada con deudas.

En cuanto a los efectos de esta declaración, el más importante es que la cantidad declarada va a tener la consideración de renta declarada a efectos de los tres impuestos directos a los que atañe, y que la afloración de los bienes o derechos no podrá entenderse que constituye ganancia no justificada en el IRPF ni bienes o derechos no contabilizados o no declarados en Sociedades y que, por lo tanto, no se les podrá aplicar la presunción de rentas.

También habrá que contar con el efecto que esta declaración de elementos tendrá en las transmisiones futuras de los mismos, sobre todo si el valor de adquisición fue superior al de mercado en el momento de presentación de la Declaración especial, ya que cuando se transmita existirá una limitación de pérdidas o rendimientos negativos, pudiéndose computar únicamente los que excedan de la diferencia entre aquellos valores. Asimismo, las correcciones de valor de estos bienes no serán deducibles, tampoco las pérdidas si los adquiere una persona o entidad vinculada y, si acaso dichos elementos se

No todo son incertidumbres, creo que existen un buen puñado de supuestos, bastante comunes por otra parte, que pueden beneficiarse de esta medida, y más aún si tenemos en cuenta los esfuerzos administrativos de flexibilidad que revela la Orden que regula el modelo 750 y los de la Dirección General de Tributos.

adquirieron en su día parcialmente con rentas declaradas, conservarán el valor de adquisición que tenían antes de esta regularización.

Por último, para regularizar todo son facilidades: se presenta el modelo 750 –antes del 30 de noviembre–, eso sí, solo es posible hacerlo por Internet, y se recogen en él unos datos muy sencillos de identificación de los bienes o derechos, de los titulares –reales y, en su caso, jurídicos– y la fecha de adquisición, dándose la posibilidad, si se quiere, de aportar documentación complementaria.

En fin, es hora de estudiar cada caso particular, analizar las posibilidades de regularizar por esta Declaración especial, ver las consecuencias para el futuro y quizás en otros tributos, considerando también la posibilidad de una regularización complementaria o alternativa por la vía del artículo 27 de la Ley General Tributaria.

Artículos Técnicos

VINCULACIÓN DE LA PYME CON LA UNIVERSIDAD

Artículos Técnicos

Potenciar la relación entre la Universidad y la Empresa contribuye activamente al desarrollo económico regional, apoyando e impulsando los procesos de innovación y desarrollo tecnológico como estrategias de competitividad del entorno empresarial. El objetivo de este trabajo es analizar, por una parte, cómo se vinculan las Pymes con la Universidad y su grado de satisfacción, y por otra, determinar las principales barreras u obstáculos que entorpecen su relación.



Domingo García Pérez de Lema
Catedrático de Economía Financiera y Contabilidad
Universidad Politécnica de Cartagena

La transferencia del conocimiento desde la Universidad a la Pyme puede constituir un factor clave que la conduzca hacia una ventaja competitiva. Potenciar la relación entre la Universidad y la Empresa contribuye activamente al desarrollo económi-

la Universidad empieza a ser visto como un importante conductor del crecimiento económico y la colaboración entre la Universidad y la empresa se incrementa de forma constante.

Un factor que afecta positivamente al nivel de innovación desarrollada por la empresa son las relaciones que estas empresas mantienen con instituciones generadoras de conocimiento. En este sentido Marotta et al (2007) evidencian que estas relaciones aumentan la probabilidad de que la empresa dedique recursos y esfuerzos a inversiones en innovación en el contexto de las economías de la OECD. En este contexto, las universidades pueden apoyar la investigación privada. Empresas británicas y japonesas exponen en el trabajo de Tidd y Trehwella (1997) que las relaciones universidad-empresa son la principal fuente de tecnología. Las relaciones universidad-empresa permiten que las empresas privadas dirijan su investigación aplicada a las mejores oportunidades, aumentando la eficacia del proceso de investigación de la empresa.

Sin embargo, no todas las empresas están preparadas o están motivadas para desarrollar lazos de trabajo con la universidad. De acuerdo con el informe Cotec (1999) las empresas españolas consideran que existen muchos problemas en las relaciones universidad-empresa, tales como, conocimiento, poca confianza, escasez de

La transferencia del conocimiento desde la Universidad a la Pyme constituye una ventaja competitiva.

co regional, apoyando e impulsando los procesos de innovación y desarrollo tecnológico como estrategias de competitividad del entorno empresarial. El papel de



herramientas de comunicación y apoyo, y una colaboración insuficiente.

Literatura reciente acentúa el papel del *tamaño de la empresa* en el desarrollo de estas relaciones universidad-empresa (Mohnen and Hoareau 2003; Cohen et al. 2002; Arundel and Geuna 2004; Laurson and Salter 2004). Las empresas de mayor tamaño y las empresas de reciente creación tienen una mayor probabilidad de beneficiarse de la investigación académica. Esta hipótesis se basa en el hecho que la tecnología y el know-how de las universidades no implica en el corto plazo “nuevos productos”, sino que requerirá inversiones adicionales de I+D para que las empresas adapten el uso comercial. En este paso, la capacidad absorptiva tecnológica de la empresa es un factor clave del éxito del proceso, teniendo la gran empresa una clara ventaja en este sentido. Además, al contrario que para el caso de las empresas de gran tamaño, las

pequeñas empresas sufren de una escasez de recursos y de talento limitado (Acs y Audretsch, 1990). Sin embargo, existe también la posibilidad de que se produzca un efecto sustitución de recursos de I+D, donde empresas de gran tamaño con recursos propios en I+D no decidirán emprender colaboraciones externas que suponen altos costes de transacción (Motohashi, 2004).

Otra variable interesante que influye en la relación Universidad-Empresa es la experiencia de la empresa en gestionar actividades de I+D. Los resultados de la

Los principales beneficios que genera la vinculación entre la Universidad y la Pyme están relacionados con el acceso a expertos cualificados y a conocimientos especializados.

literatura empírica son mixtos. Mohen y Hoareau (2003) obtienen una relación positiva entre la introducción de innovaciones en producto radicales y el grado de intensidad de las colaboraciones con universidades. Laureen y Salter (2004) encuentran solamente un apoyo parcial a la hipótesis de que son las empresas más innovadoras en términos de innovaciones en productos las que se apoyan en mayor medida en fuentes públicas. Swann (2002) mantiene que las empresas inmersas en una innovación en pro-

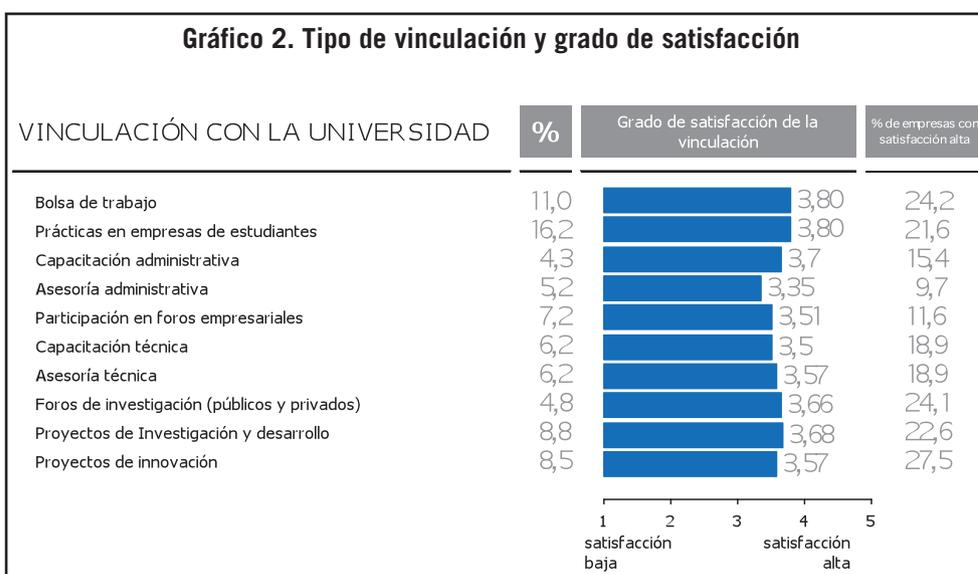
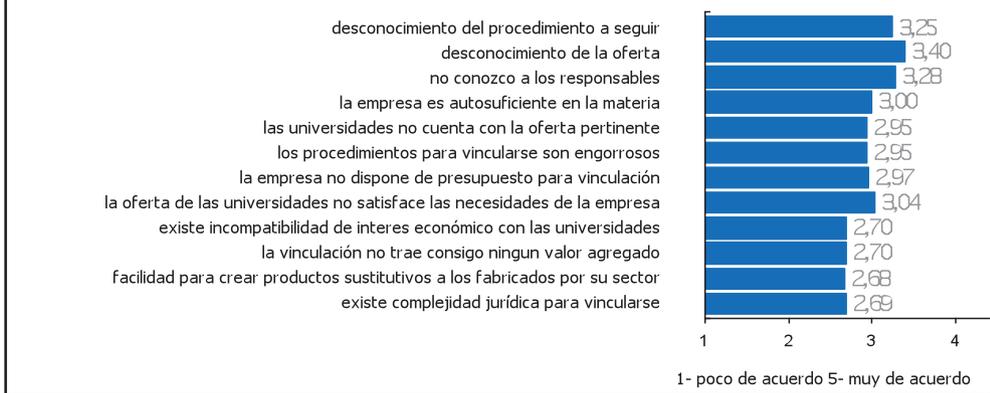


Gráfico 3. Factores que obstaculizan la vinculación entre la Universidad y la empresa:



cesos tienen una mayor probabilidad de cooperar con las universidades que aquéllas que se centran en las innovaciones en productos.

El objetivo de este trabajo es analizar, por una parte, cómo se vinculan las Pymes con la Universidad y su grado de satisfacción, y por otra, determinar las principales barreras u obstáculos que entorpecen su relación. Nuestro análisis está basado

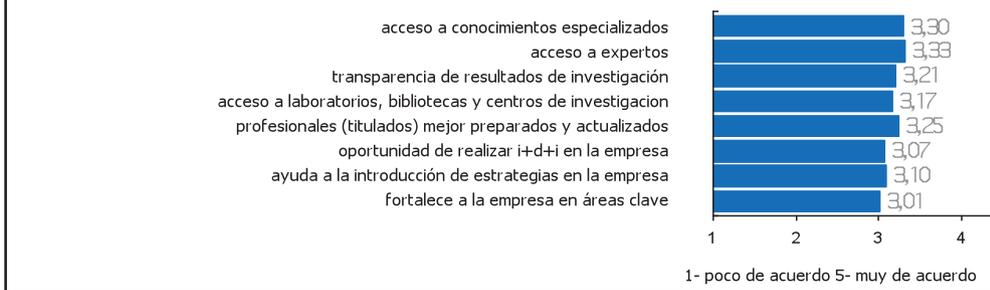
Los datos obtenidos muestran cómo un 24,2% de las Pyme mantiene vínculos con la Universidad en al menos una actividad (Gráfico 1). Las actividades más habituales son (Gráfico 2): las prácticas en empresas realizadas por los estudiantes que son facilitadas por el 16,2% de las Pyme y la bolsa de trabajo a las que acuden el 11%. Las menos habituales son las relacionadas con la capacitación administrativa (4,3%) y la participación en foros de investigación (4,8%). En cuanto a las relaciones con la Universidad en actividades de innovación, el 8,8% de las empresas desarrollan proyectos conjuntos de I+D y el 8,5% proyectos de innovación aplicada.

El desconocimiento de la oferta y de los procedimientos a seguir son los mayores obstáculos entre la Universidad y la Pyme.

en datos obtenidos de una encuesta personal realizada a 600 gerentes de Pymes españolas. Esta encuesta forma parte del Barómetro Económico de la Pyme financiado por el Instituto de Fomento de la Región de Murcia. El trabajo de campo se desarrolló entre los meses de abril y julio del 2011.

Los gerentes de las Pyme encuestadas opinan que los principales beneficios que genera la vinculación entre la Universidad y la empresa están relacionados con el acceso a expertos cualificados y a conocimientos especializados. Sin embargo, no todas las empresas están preparadas o están motivadas para desarrollar lazos

Gráfico 4. Beneficios que genera la vinculación entre la Universidad y la empresa





de trabajo con la Universidad. De acuerdo con el informe COTEC las empresas españolas consideran que existen muchos problemas en las relaciones universidad-empresa, tales como, conocimiento, poca confianza, escasez de herramientas de comunicación y apoyo, y una colaboración insuficiente. En este sentido los Gerentes encuestados señalan que los factores que en mayor medida obstaculizan la vinculación entre la Universidad y la Pyme son el desconocimiento de la oferta y de los responsables de los grupos de investigación, así como el desconocimiento del procedimiento a seguir (conocimiento-confianza-comunicación).

Los resultados de este trabajo resultan útiles dado que proporcionan pautas a la Universidad y a los empresarios acerca de los tipos de vinculación que deberían impulsar en sus organizaciones. La Universidad debe, por un lado, incentivar que se produzca un mayor acercamiento entre los grupos de investigación y la Pyme con vistas a estimular su innovación y competitividad, y por otro, realizar un mayor esfuerzo en divulgar su oferta y sus procedimientos de gestión. Estas acciones podrían favorecer la diversificación de sus fuentes de financiación a través de fondos privados. Adicionalmente, el empresario debe conocer los beneficios que puede conllevar la vinculación con la Universidad. La intensa competencia global y el acortamiento del ciclo de vida de los productos pueden convertir en una oportunidad la vinculación entre el sector productivo y la universidad, propiciando el desarrollo de nuevas iniciativas emprendedoras. El aprovechamiento de la

transferencia del conocimiento desde la Universidad a la Pyme puede constituir una ventaja competitiva.

Referencias

- Acs, Z.J. y Audretsch, D. (1990): *Innovation and Small Firms*. Boston: MIT Press.
- Arundel, A. y Geuna, A. (2004): "Proximity and the use of public science by innovative European firms", *Economics of Innovation and New Technology* 13, 559-580.
- Cheng, L. y Z. Tao (1999): "The impact of public policies on innovation and imitation: the role of R&D technology in growth models", *International Economic Review*, 40 (1), 187-207.
- Cohen, W.M., R.R. Nelson y J. Walsh (2002): "Links and Impacts: The influence of Public Research on Industrial R&D", *Management Science* 48, 1-23.
- Cotec (2006). *Tecnología e Innovación en España*, Informe Cotec 2006, ed. Fundación Cotec para la Innovación Tecnológica, Madrid.
- Kemp, R., M. Folkerlinga, J. de Jong y E. Wubben (2003): *Innovation and firm performance*, Research Report H200207, Scientific Analysis of Entrepreneurship and SMEs.
- Laursen, K. y Salter, A. (2004): "Searching Low High: What types of firms use universities as a source of innovation?", *Research Policy* 33, 1201-1215.
- Marotta, D.; Mark, M; Blom, A. y Thorn, K. (2007): "Human Capital and University-Industry Linkages' role in Fostering Firm Innovation: An Empirical Study of Chile and Colombia", Policy Research Working Paper 4443.
- Mohnen, P. and Hoareau, C. (2003): "What type of enterprise forges close links with universities and government labs? Evidence from CIS 2", *Managerial and Decision Economics* 24, 133-145.
- Motohashi, K. (2004): "Economic Analysis of University-Industry Collaborations: The Role of New Technology Based Firms in Japanese National Innovation Reform", RIETI Discussion Paper Series 04-E-001.
- Tidd, J. y M.J. Trehwella (1997): "Organizational and technological antecedents for knowledge acquisition and learning", *R&D Management* 27 (4), 359-375.

Artículos Técnicos

LA INTERNACIONALIZACIÓN DE LOS DESPACHOS PROFESIONALES

Artículos Técnicos

La competitividad de los despachos profesionales a escala internacional es cada vez más una necesidad imperiosa. Este artículo aporta ideas para facilitar que los despachos superen los obstáculos que les limitan y ayudarles a ser más competitivos en un mercado nacional e internacional en el cual no sólo es suficiente valer sino también hacerlo saber a los clientes potenciales adecuados. La estrategia de mercado y la organización, sobre la base de la calidad de los servicios, marcan la diferencia entre los despachos.



Francesc Domínguez
Consultor de marketing de servicios profesionales.

Las empresas se plantean internacionalizarse para diversificar su riesgo y crearse y aprovechar oportunidades en otros países, por ejemplo en las principales economías y los mercados emergentes. En el caso de los servicios profesionales esa necesidad también es evidente:

auditoras, despachos de abogados, de arquitectos y de ingenieros buscan crearse un espacio propio en el mercado internacional.

En general, nuestras empresas tienen suficiente talento para ser competitivas a escala internacional y la teoría sobre cómo internacionalizar una empresa es conocida, pero la realidad es que hay pocas empresas internacionalizadas. ¿Por qué?

En los principales foros sobre internacionalización normalmente se arguyen razones económicas o racionales para justificar la escasa apuesta internacional de las empresas: la falta de recursos económicos y de tiempo, los costes de oportunidad que conlleva, la pequeña dimensión de las empresas, la falta de una masa

crítica o un proceso de recuperación de la inversión demasiado lento y difícil de soportar para algunas empresas, la dificultad para crear demanda, etc.

¿Por qué, en cambio, hay empresas que a pesar de ser pequeñas y de contar con una inversión limitada son capaces de internacionalizarse? En nuestra opinión, la clave reside en un intangible, su carácter, y, más concretamente, la capacidad de gestionar el miedo al fracaso. El miedo es el principal motivo, no reconocido, que paraliza los deseos de internacionalización de las empresas. Es una cuestión psicológica y, sobre todo, cultural. En nuestra cultura hay demasiada aversión al riesgo y miedo al fracaso. Por ello, la mayoría nos fijamos más en lo que podemos perder que en lo que podemos conseguir. Falta espíritu emprendedor tanto en las empresas como en los despachos profesionales.

Como dijo Alonso de Ercilla y Zúñiga, “el miedo es natural en el prudente, y el vencerlo en el valiente”. Tener miedo es inevitable. La clave es gestionarlo bien. Una empresa madura sabe gestionar sus miedos, internamente y externamente. Es consciente de que la diferencia entre el éxito y el fracaso depende de su actitud.

Saber gestionar el miedo nos permite pensar, desde la tranquilidad, en lo que queremos conseguir. Nos ayuda a establecer prioridades, tener claridad estratégica. Las empresas con miedo suelen ser miopes,

centradas en el corto plazo y no invierten en su marca, el verdadero seguro de vida empresarial. Por ansiedad, buscan resultados a corto plazo. No invierten en crear mercados en los que puedan ser la referencia. La ansiedad y la impaciencia, consecuencias posibles del miedo, son malas consejeras.

Las claves para superar los miedos son creer más en uno mismo, la ambición, objetivos claros, acción y esfuerzo concentrados, coherentes con la estrategia de internacionalización. Como dijo Peter Drucker, “donde hay una empresa de éxito, alguien tomó alguna vez una decisión valiente”.

El freno oculto en los despachos profesionales

El miedo es no sólo el mecanismo de control social más poderoso que existe sino también el más poderoso autolimitador de las personas. Está más presente de lo que parece en los despachos profesionales, a pesar de que estos están, como comentamos en nuestro libro Marketing jurídico: lo que contrata realmente el cliente al abogado, en el “mercado de la tranquilidad para el cliente y las relaciones humanas”. Es una incoherencia.

El hábito de “coger todos los clientes o casos que nos llegan” (en apariencia, típico de los despachos generalistas), mirar con frecuencia el estado de cuentas, la ansiedad y el estrés, el miedo a los competidores, el temor a perder clientes o a no saber conseguir nuevos clientes rentables, la orientación exclusiva al corto plazo, la impaciencia para esperar resultados, el hábito de querer conocer antes el precio que el valor de los servicios, la falta de capacidad para justificar y defender los honorarios frente al cliente, el perfeccionismo excesivo o la indecisión, son muestras de que el miedo suele dominar la mente de la mayoría de profesionales.

Tener miedo puntualmente es inevitable, pero es necesario ser capaces de gestionar ese freno oculto. Las inseguridades frenan nuestro potencial.

La mentalidad inversora

La mentalidad inversora no suele estar presente en el sector de los servicios pro-

fesionales. Una de las características de un emprendedor es que se fija más en lo que conseguirá que en lo que perderá. La mayoría de despachos suelen poner excusas de todo tipo que les llevan a no embarcarse en un proyecto de internacionalización de sus empresas. Por miedo, no reconocido, al riesgo o al fracaso, se centran más en lo que pueden perder que en lo que pueden ganar.

¿La escasa internacionalización de nuestros despachos es debida a la capacidad de inversión? No, hay despachos que se han internacionalizado con un presupuesto inicial limitado, incluso sin tener clientes en el país de origen, donde han sabido crear demanda. ¿Acompañar al cliente es lo mejor? Es lo fácil y a veces lo inadecuado, porque suele implicar poner el futuro internacional del despacho en manos de lo que acontezca al cliente. No obstante, son legión los profesionales que comparten la creencia de que la mejor forma de internacionalizarse es acompañar al cliente. ¿Cuál es el mejor momento para

Nuestras empresas tienen suficiente talento para ser competitivas a escala internacional y la teoría sobre cómo internacionalizar una empresa es conocida, pero la realidad es que hay pocas empresas internacionalizadas.

que un despacho se plantee internacionalizarse? Cuando el mercado local todavía da de sí.

En la actual coyuntura económica, en la que cada vez más las empresas buscan diversificar su riesgo en varios países, ¿es imperativo que el despacho se internacionalice? No nos tenemos que internacionalizar “porque está de moda”. Hay que ver si el despacho está preparado para la internacionalización, si podrá aportar al mercado algún hecho diferencial valorado.

Principales requisitos para internacionalizar un despacho

En nuestra opinión, creer más en uno mismo y el espíritu emprendedor es la base para internacionalizar un despacho. Otros requisitos son:

- La especialización en un país o región económica.



- La correcta gestión del miedo al fracaso, es decir, del “freno oculto”, no reconocido, a la internacionalización.
- La ambición y la claridad estratégica: crear una marca de confianza es clave en el proceso de internacionalización.
- La capacidad de crear demanda en el país de origen y en el de destino. Si se opta por una alianza con un despacho en el país de destino, es preciso que esté basada en la lealtad y que el despacho extranjero sepa crear demanda. Son muchos los despachos “oportunistas”, que sólo esperan recibir casos y no se implican en generarlos.
- Saber generar sinergias y contactos adecuados con otros despachos profesionales (auditores con arquitectos o
- Acompañar al cliente o llevar casos internacionales no es realmente estar internacionalizado. Acompañar al cliente suele implicar que la “internacionalización” del despacho está en manos del éxito o no del cliente en el extranjero.

Otros factores suelen ser también considerados básicos por los despachos, pero por nuestra experiencia no lo son. Por ejemplo:

La mayoría piensan que la clave de la internacionalización radica en la internacionalización del cliente. En cambio hay despachos emprendedores que se han internacionalizado sin contar de inicio con clientes. Son despachos que han sabido crear demanda.

Muchos despachos, sobre todo las ingenierías, piensan que es necesario fusionarse con otros despachos para obtener masa crítica y salir al exterior con más garantías. Por nuestra experiencia, hay despachos que han internacionalizado sin fusiones o sin crear una marca común junto con otros despachos.

La clarividencia estratégica, la voluntad y la mentalidad internacional es lo esencial.

La internacionalización como oportunidad

En un momento en el que las empresas apuestan cada vez más por internacionalizarse, para diversificar el riesgo y encontrar nuevas oportunidades de negocio, son pocos los despachos que están realmente internacionalizados, si por in-

Una de las características de un emprendedor es que se fija más en lo que conseguirá que en lo que perderá.

ingenieros, por ejemplo) y con empresas de otros sectores, por ejemplo, el logístico, con potenciales clientes del despacho.

- La alianza con un despacho local o formar parte de una red internacional no implica una real internacionalización. La verdadera internacionalización pasa por llegar a ser un despacho también local en el país de destino, contar allí con oficina y equipo propios. Al respecto, y por nuestra experiencia, la inversión puede ser baja, si el despacho es imaginativo a la hora de definir su modelo de entrada.

ternacionalización entendemos tener despacho u oficina propia en el extranjero, es decir, ser también un despacho local en el país de destino. Esa falta de despachos de referencia internacionalizados implica que muchos empresarios buscan asesores directamente en el país de destino, lo que puede ser una temeridad. Tener corresponsales o aliados en otros países o llevar asuntos o proyectos internacionales de vez en cuando no implica estar realmente internacionalizados.

¿Es oportuno internacionalizarse? Si con ello aportamos valor añadido, diferencial, al mercado y somos capaces de dar a conocer las ventajas de nuestro asesoramiento, para tranquilidad de las empresas, puede ser un proceso adecuado para el despacho.

Por nuestra experiencia, la internacionalización puede ser una opción para casi todo tipo de despachos, con independencia de su tamaño. Para hacerla realidad es más importante el deseo (energía), la imaginación, la coherencia, el coraje y la persistencia que la capacidad de inversión. No obstante, la mayoría de despachos, carentes de espíritu emprendedor, fracasan antes de haberlo intentado. Por miedo, no se atreven a dar el primer paso, aunque lo deseen. El emprendedor, a diferencia de la mayoría de profesionales, se centra más en lo que podrá conseguir que en lo que tendrá que invertir. Es valiente y arriesga de una manera controlada.

La clarividencia estratégica

Es necesario reflexionar a conciencia sobre cómo vamos a llevar a cabo el proceso de internacionalización. Los pasos a dar (táctica) deben formar parte y ser coherentes con la estrategia, es decir, la previsión, un plan claro.

El común denominador de los despachos profesionales es que, sumidos en tareas a corto plazo, carecen de tiempo, voluntad o clarividencia para definir una estrategia detallada de internacionalización, conceptualizarla y desarrollarla, aunque deseen hacerlo. La táctica (acciones) sin estrategia es el preludio del fracaso o de la consecución de resultados limitados.

Si el despacho sabe dónde está y hacia dónde se dirige, podrá evaluar mejor qué

hacer y cómo hacerlo. Sorprende que despachos con clientes que se internacionalizan sean incapaces de acompañar a sus clientes en el proceso. Por nuestra experiencia, la falta de organización y, en general, el miedo (no reconocido) al fracaso les paraliza.

El tamaño del despacho o la inversión económica suelen ponerse como excusas para no internacionalizarse, cuando la realidad es que la internacionalización depende, sobre todo, del carácter del despacho, la imaginación y el modelo de expansión elegido. La prueba, por nuestra experiencia, es que hay procesos exitosos de internacionalización con inversión asumible y que en algunos casos incluso se han realizado careciendo, en un principio, de clientes internacionalizados. La capacidad de crear demanda de los servicios profesionales supera los obstáculos.

Más allá de la internacionalización

Internacionalizarse es también una cuestión de imagen y ésta marca la diferencia entre los despachos. Así, si un despacho apuesta por internacionalizarse, y realmente lo hace, puede ganar visibilidad en el mercado doméstico y que sean contratados otros de sus servicios, no específi-

La internacionalización puede ser una opción para casi todo tipo de despachos, con independencia de su tamaño.

camente centrados en la internacionalización. Este hecho es obvio, aunque la mayoría de despachos no lo tienen presente.

La visibilidad y la notoriedad son poder e imperiosas para quien quiera diferenciarse del resto de despachos. La internacionalización es también una estrategia de imagen.

Fuentes

Artículo elaborado sobre la base de los artículos del autor sobre internacionalización publicados en 2012 en La Vanguardia (suplemento “Dinero”, 6 de mayo) y en la sección “Profesionales” de la versión online de Cinco Días.

Artículos Técnicos

EL MITO DEL CRECIMIENTO

Economistas sin Fronteras

Artículos Técnicos

La crisis actual nos desvela cómo nuestro modelo económico, que consideramos exclusivo, no satisface las necesidades de la población ni cuida con la necesaria atención de los recursos naturales de la tierra ni del medio ambiente, poniendo en grave riesgo la suerte de las generaciones venideras. Curiosamente, entre las diferentes crisis transcurren espacios temporales cada vez más cortos. Tenemos que buscar el modo de cambiar este sistema económico o nuestro futuro puede llegar a ser dramático.



Alejandro Represa Martín
Patrono de Economistas sin Fronteras.

Cuando a finales de la década de 1920 subieron los valores bursátiles como la espuma, EEUU descubrió una nueva pasión: el juego de la bolsa, que en 1929 hizo de Wall Street la Meca a la que todos querían peregrinar con la esperanza de hacerse millonarios rápidamente. Como los bancos prestaban el dinero con gran facilidad, el capital fluía de forma imparable, la gente amasaba grandes fortunas comprando acciones un día para venderlas al día siguiente. El apogeo económico se convirtió en esquizofrenia generalizada, y todos creyeron que la prosperidad de la economía norteamericana nunca terminaría.

Sin embargo, como era de esperar, la burbuja especulativa explotó causando un gran pánico financiero el 24 de octubre de 1929, el famoso jueves negro. La bolsa se derrumbó como un castillo de naipes. Las pérdidas se acumulaban y los norteamericanos se sintieron desalentados al ver la ruina de los bancos (hasta

entonces considerados el fortín inexpugnable del capitalismo). Cada mes miles de familias se quedaban en la calle, y cientos de miles de parados luchaban por sobrevivir, soportando horas de frío en las colas de los centros de caridad a fin de conseguir un mísero plato de sopa y un pedazo de pan.

En noviembre de 1932, Franklin Delano Roosevelt, candidato demócrata, ganó las elecciones presidenciales, lo que significó el origen de una nueva política económica e hizo renacer la esperanza en el pueblo americano.

Quién hubiera imaginado entonces que 41 años después, en 1973, volvería a aparecer el fantasma de la recesión, cuando la OPEP (Organización de Países Exportadores de Petróleo), tras la guerra del Yom Kippur, entre Israel y los países árabes, disminuyó la producción de petróleo. Esa maniobra provocó un crecimiento exagerado del precio del crudo que supuso un incremento de la inflación, una disminución de la inversión, y la quiebra de numerosas empresas. Todo lo cual condujo a un aumento del desempleo. Para salir de la crisis, al no poder aplicar políticas de demanda como hizo Roosevelt en su día (siguiendo la teoría keynesiana), se aplicaron políticas de oferta, enfocadas principalmente al desarrollo de nuevas tecnologías. Sin embargo, la salida de la crisis no se produjo hasta que el precio del petróleo volvió a la normalidad.



Veintisiete años después, en marzo de 2000, estalló una nueva crisis en EEUU, la popularmente conocida como *crisis de la burbuja tecnológica*, que condujo a otra recesión. Entonces tuvieron lugar las emblemáticas quiebras de los gigantes Enron y WorldCom, produciéndose nuevamente dramáticos desplomes de la bolsa de Nueva York que resucitaron el fantasma de la Gran Depresión.

Apenas siete años más tarde, en 2007, surge la hasta ahora última y más grave crisis conocida desde 1929, la de las *subprime*, también iniciada en EEUU, cuyos devastadores efectos han repercutido en todo el mundo occidental. Y la gente se pregunta, ¿cómo es que después de haber superado las tres grandes crisis anteriores: la de 1929, la del petróleo y la de las punto com, no se pudo evitar esta última de las *subprime*?

Esta pregunta la responde con claridad el economista Tim Jackson, profesor de Desarrollo Sostenible de la Universidad de Surrey (Reino Unido) quien, a mi juicio, argumenta con acierto: “es claro que la crisis financiera no ha sido solo el resultado de comportamientos deshonestos, o de circunstancias desafortunadas, sino que es endémica al sistema, ya que, una economía que depende para su estabilidad de la expansión continua de la demanda de consumo, es estructural y ecológicamente frágil”. Por tanto, esta crisis no podemos limitarla a una crisis económica coyuntural, como una de las muchas que periódicamente aparecen formando

ciclos. Esta es mucho más profunda que otras, es la crisis propia del sistema.

Si reflexionamos detenidamente sobre nuestro actual sistema económico, vemos que está basado exclusivamente en el crecimiento sin límite del PIB, es decir, en el aumento permanente de la producción de bienes y servicios. Por lo tanto, no cabe esperar de tal modelo que proporcione efectos positivos constantes, ya que, al apoyarse en la explotación de los recursos naturales, y éstos ser finitos, no pueden

Esta crisis no podemos limitarla a una crisis económica coyuntural, como una de las muchas que periódicamente aparecen formando ciclos. Esta crisis es mucho más profunda que otras, es la crisis propia del sistema.

facilitar un crecimiento infinito. No es posible crecer indefinidamente cuando no disponemos de las fuentes de producción de los recursos ilimitados que serían necesarios para lograrlo. Sin embargo, la mayoría de la gente de nuestro mundo rico cree que el crecimiento económico es el único camino para lograr la prosperidad.

De ahí que todos: derechas, izquierdas, centro...y hasta los del fondo, estemos empeñados en lograr el crecimiento económico, la creación de riqueza. Pero, eso sí, siempre que se trate de nuestro crecimiento económico, de nuestra riqueza; no sea que los países del Tercer Mundo, los países empobrecidos (por nosotros,

claro, por los del Primer Mundo) vayan a pretender disfrutar del mismo Estado de bienestar que el nuestro. Porque eso es técnicamente imposible, ya que, para que el 20% de los habitantes ricos del planeta, los alrededor de 1.400 millones que lo formamos, podamos seguir gozando de nuestro Estado de bienestar (con los matices de cada lugar) es preciso que, tal y como hemos concebido el mundo, el otro 80% (los 5.600 millones de habitantes restantes) no puedan hacerlo.

Aparte de considerar los graves problemas técnicos, deberíamos apelar a nuestras conciencias y tratar de impedir que la injusta situación mundial que padecemos siga creciendo, pues debemos saber que el crecimiento económico lo conseguimos, en gran medida, gracias al mantenimiento de las desigualdades de este mundo.

No obstante, estoy convencido de que esa delirante obsesión por el crecimiento económico, no sólo no será el talismán que resuelva todos nuestros problemas, sino que, muy al contrario, pudiera ser lo que en un plazo no muy largo nos conduzca al desastre.

Y así, no es de extrañar que nos quedemos impasibles al ver como los recursos físicos corren fatalmente hacia el agotamiento, aún habiendo advertido la Agencia Internacional de la Energía que el

“pico” del petróleo puede llegar en 2020; fecha en la que si empezase a escasear, su precio sería inaccesible. De igual manera miramos hacia otro lado cuando vemos disminuir alarmantemente la capacidad de nuestro planeta en asimilar el impacto ambiental de la actividad económica mundial, incumpliendo con El Protocolo de Kioto, que comprometía a los países desarrollados a disminuir las emisiones de gases de efecto invernadero un 5% para el año 2010, sobre los niveles de 1990. Y, sin embargo, esas emisiones han aumentado un 40% desde entonces.

A este respecto, Ban-Ki moon, secretario general de la ONU, en septiembre de 2009, después de visitar el Ártico, y de cara a la Cumbre de Copenhague que se celebraría en diciembre de ese año (en la que estaba previsto acordar un nuevo Tratado que sustituyera al Protocolo de Kioto), declaró sobre el impacto del cambio climático: “debemos actuar con rapidez, pues nos encaminamos a un desastre económico mundial. El Ártico podría quedarse sin hielo en 2030”. Y añadió: “Tenemos el pie puesto en el acelerador de un vehículo con el que nos dirigimos hacia el abismo”. Tristemente, ni siquiera estas dramáticas palabras del secretario general de Naciones Unidas sirvieron para que los países más avanzados del mundo alcanzaran un acuerdo respecto a las medidas a tomar en prevención de la contaminación del planeta.



Siendo todo esto cierto, y aparte de considerar los graves problemas técnicos, deberíamos apelar a nuestras conciencias e impedir que la injusta situación mundial que padecemos siga creciendo, pues debemos saber que el crecimiento económico lo conseguimos, en gran medida, gracias al mantenimiento de las desigualdades de este mundo. Teoría estudiada por Fuad Hassanov, economista del FMI, quien argumenta: “por cada punto de desviación típica en desigualdad, medido por el índice de Gini, se genera un 0,6 por ciento de crecimiento del PIB”.

Está muy claro que la crisis que actualmente soportamos no es aislada, sino que se forma por diversas causas. Así, la crisis económica procede de la crisis financiera, la alimentaria nace de la especulación con las materias primas y de la disminución de los recursos naturales, y la ecológica surge de la falta de respeto por el medio ambiente. Sin embargo, la peor de todas ellas es la crisis de la justicia, pues no hay mayor injusticia que seguir permitiendo la existencia de las enormes desigualdades que dominan este mundo.

Pero, volviendo al actual modelo económico, nuestro infortunio no se detiene aquí, pues sabemos que el dinero que se mueve por transacciones comerciales, es decir, el que resulta de las operaciones propias de la economía real en el mundo, es del orden del 15%; mientras que el otro 85% corresponde a dinero especulativo creado artificialmente por el sistema financiero.

Todos somos conocedores de que hay empresas transnacionales que tienen una cuota de poder que supera a la de los propios estados. Y eso lo prueba el que de las 100 economías más grandes del mundo, 51 sean empresas; es decir, que los estados pierden poder a un ritmo directamente proporcional al que lo ganan las grandes corporaciones como, por ejemplo, Wal-Mart, McDonald, Microsoft.... Y no es eso lo peor, sino que, en los últimos tiempos, los grandes especuladores financieros han ganado poder en proporciones muy superiores al de estas empresas, con el agravante de que no crean ningún valor añadido. Y así fueron los casos de Leman Brothers o de Murdock, a los que han seguido tantos otros.

Algunos bienintencionados todavía confiaban en que, quizás, podrían resolverse los problemas que nos plantea la actual crisis económica aplicando políticas destinadas a erradicar la pobreza y el hambre en el mundo. Pero, por desgracia, dudo que eso pueda suceder, pues, si ayudamos a los 1.200 millones de seres humanos que actualmente pasan hambre en el mundo, y si además intentamos evitar que mueran por falta de atención sanitaria los alrededor de 20.000 niños que lo hacen cada día, o si igualmente pretendemos sacar del umbral de la pobreza a los 120 millones de europeos que la sufren (el 23% de la población, según la ONU), de los que 10 millones viven en España, ¿cómo vamos a poder defender nuestro

Hay miles de millones de personas en nuestro planeta que no pueden disfrutar de derecho básico alguno. ¿Estaríamos dispuestos a remediar la situación de tanta gente si tuviéramos que reducir en alguna medida nuestro nivel de vida?

Estado de bienestar? Hay miles de millones de personas en nuestro planeta que no pueden disfrutar de derecho básico alguno. ¿Estaríamos dispuestos a remediar la situación de tanta gente si tuviéramos que reducir en alguna medida nuestro nivel de vida?.

Necesitamos con urgencia ir pensando en modificar el actual modelo económico a fin de consolidar una alternativa al capitalismo. Y que conste, que con esto no se plantea la vuelta a la economía planificada desde el Estado, que tan nefastos resultados produjo; ni tampoco es una propuesta para acabar con la economía de mercado, ya que el mercado siempre ha existido, y seguirá siendo necesario que exista, ¿cómo si no conseguiríamos intercambiar los productos? Pero, no debemos consentir que todo esté tan mercantilizado. El mercado tiene una función importantísima, que es la del intercambio; pero si se convierte en fuente de enriquecimiento rápido, entonces nace la especulación, y de ahí el aumento de las desigualdades, y de nuevo el empobrecimiento. Lo cual es muy grave, pues ya cada vez disponemos de menos margen para combatirlo.

Experiencias Sección abierta a todos los Colegios

Alicante

Acto de colocación de la primera piedra de la Sede del Ilustre colegio Oficial de Economistas de Alicante

El pasado mes de junio, tuvo lugar el acto de colocación de la primera piedra de las obras de rehabilitación de la Sede del Ilustre Colegio Oficial de Economistas de Alicante.

Después de la exposición de la obra por parte del arquitecto Alfredo Payá Benedito, el Decano del Colegio Francisco Menargues García, condujo a los asistentes a la Sede Colegial donde arropado por Valentín Pich Rosell, Presidente del Consejo General de Colegios de Economistas de España y por Marta García-Romeu de la Vega, Concejala de Urbanismo de la ciudad, depositaron en los cimientos del edificio, la urna que simboliza el inicio de una nueva etapa para nuestro colectivo profesional.

La Sede del Colegio está ubicada en el Casco Antiguo de la Ciudad, se trata de un edificio histórico que data de 1.891, del prestigioso arquitecto alicantino "Guardiola". Uno de los pocos edificios de estas características que quedan en nuestra ciudad y donde el Colegio estaba ubicado desde el año 1.989.

Las necesidades del colectivo y las limitaciones con que nos encontrábamos al tratarse de un edificio antiguo en cuanto adecuación a las nuevas tecnologías, etc.... llevó a la Junta de Gobierno a plantearse la necesidad de rehabilitar su sede, contribuyendo asimismo a la conservación del patrimonio de nuestra ciudad.



De izquierda a derecha: Valentín Pich, Presidente del Consejo; M^a Antonia Fernández, Vocal de la Junta de Gobierno del Colegio de Alicante; Antonio Arroyo, Decano del Colegio de Médicos de Alicante; Marta García-Romeu, Concejala de Urbanismo de Alicante y Francisco Menargues, Decano del Colegio de Economistas de Alicante.

Clausura del la 18^a edición del máster en Auditoría y Gestión Empresarial.

El pasado día 6 de junio, tuvo lugar en el Salón de Actos de la Agencia Local de Alicante "Puerta Ferrisa" la Clausura y

entrega de Diplomas de la XVIII edición del Máster en Auditoría y Gestión empresarial que el Ilustre Colegio Oficial



De izquierda a derecha: Jordi Espasa, Universidad Rovira i Virgili, Carlos Puig, Presidente del REA-CGCEE, Ana Mª Martínez-Pina, Presidenta del ICAC, Jose Antonio Trigueros, Director del Máster.

de Economistas de Alicante organizó en colaboración con la Universidad Rovira i Virgili de Reus.

El acto fue presidido por Ana Mª Martínez-Pina García, Presidenta del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas (ICAC), quien impartió una Charla sobre “La situación actual de la Contabilidad y la Auditoría en la Unión Europea”. El acto contó también con la participación del Presidente del Registro de Economistas Auditores (REA-CG-CEE), Carlos Puig de Travy, que realizó una reflexión sobre la Auditoría de Cuentas en España.

Alicante

El Centro de Desarrollo Directivo del Colegio de Economistas de Asturias, organiza el “Meeting Directivos 2012”

El Centro de Desarrollo Directivo del Colegio de Economistas de Asturias organizó en Oviedo el pasado mes de julio el “Meeting Directivos 2012” con el que pretendió dar a los ejecutivos asturianos la posibilidad de fomentar su red de contactos e intercambiar opiniones.

El acto estuvo presidido por: Miguel de la Fuente, decano del Colegio de Economistas de Asturias; Raquel González, directora del Centro de Desarrollo Directivo del Colegio de Economistas; Carles Torrecilla, ponente y director del Curso de Dirección Estratégica de Marketing de ESADE; Elena Fernández, directora aca-

démica de los títulos propios en Auditoría de Cuentas y Contabilidad y Carlos Fernández, director académico del Master en Asesoría Fiscal

En el transcurso del mismo se entregaron los diplomas a los alumnos de los Cursos de Postgrado que organizó el Centro de Desarrollo Directivo del Colegio de Economistas en su edición 2011/12 centrados en los temas: Auditoría de Cuentas y Contabilidad, Asesoría Fiscal y Dirección Estratégica en Marketing. Hasta la fecha más de 7.000 ejecutivos y profesionales asturianos han participado en estos programas formativos.

Asturias



Los alumnos de postgrado del Centro de Desarrollo Directivo del Colegio tras la entrega de los diplomas.

El profesor de ESADE Executive Education, Carles Torrecilla, pronunció la conferencia “El emprendedor del siglo XXI”

El profesor Carles Torrecilla pronunció la conferencia: “El emprendedor del siglo XXI”. Durante su intervención destacó que “venimos de una época en la que los empresarios, por inercia, hacían más de lo mismo y de golpe se encuentran recordando viejos tiempos, cuando tenían que crear nuevos productos, nuevas maneras de comercializar, etc. Estamos inmersos en un nuevo siglo, con una nueva estructura social, con una nueva clase media que exige un nuevo tipo de emprendedor que dé respuesta a sus necesidades, lo que implica dejar atrás ciertas cosas y comenzar a trabajar por objetivos, fomentando, entre otras cosas, el teletrabajo. También se centró en el proceso que hay que seguir para convertirse en emprendedor, para lo que es necesario formarse, trabajar en varias empresas, viajar, crear un equipo para llegar a la idea que sea pensando a lo grande. Para salir de esta situación eco-

nómica necesitamos emprendedores que creen empresa y grandes proyectos que aporten un gran valor para la sociedad”.



Carles Torrecilla, profesor de ESADE Executive Education.

EconomistesBAN el “*business angels*” del Col·legi d’Economistes de Catalunya

EconomistesBAN es la red de business angels del Col·legi d’Economistes de Catalunya creada con la voluntad de ofrecer un espacio empresarial de financiación dirigido a emprendedores. Con un *target* de 6.300 colegiados y más de 1.300 despachos profesionales, es una de las redes de mayor capilaridad de nuestro entorno que dispone además, de un ámbito emprendedor propio y óptimo para generar importantes sinergias.

En un momento en que las fuentes tradicionales de financiación se resienten negativamente a ofrecer capital, el Col·legi d’Economistes de Catalunya pone en marcha un espacio de financiación alternativa a los empresarios que quieren llevar a cabo sus nuevos negocios o aquellos emprendedores que quieren hacer realidad su proyecto.

El propósito de EconomistesBAN es facilitar la obtención de recursos a los emprendedores mediante la celebración de encuentros periódicos con potenciales inversores. La red ofrece, también, servicios complementarios para ambos (emprendedores e inversores) como programas formativos, análisis de viabilidad y/o asistencia en la formalización de la inversión, entre otros.

Inicialmente, va dirigido al universo de economistas colegiados de las diferentes sedes territoriales: Barcelona, Girona, Lleida y Tarragona, pero también nace con una mentalidad abierta a otras personas con perfil inversor que sintonicen con la filosofía de EconomistesBAN y estén interesadas en proyectos de actualidad. Así pues, no será *conditio sine qua non* para formar parte de la misma ser economista colegiado.



El propósito de la red business del Colegio, EconomistesBAN, es facilitar la obtención de recursos a los emprendedores.

Desde sus inicios el pasado mes de mayo, EconomistesBAN ha firmado un convenio

de co-inversión con el IFEM (fondos europeos JEREMIE), y ha establecido lazos de colaboración con otras redes, participando en el primer congreso de redes de BA's, organizado por AEBAN (*Asociación Española de Business Angels*) entidad de la que es miembro.

El 25 de julio se celebró el 1º *Forum Inversor* en el que se presentaron 7 proyectos, dos de los cuales están en fase de formalización. Asimismo, el próximo 17 de octubre el conseller d'Empresa i Ocupació de la Generalitat de Catalunya, Francesc Xavier Mena, presentará públicamente la red EconomistesBAN.

El próximo *Forum Inversor* será el 8 de noviembre. En la actualidad, estamos trabajando en la confección de un entorno web para disponer de una herramienta operativa actual que facilite la interacción entre emprendedores, inversores y la propia red.

El Aula d'Economia del Col·legi d'Economistes de Catalunya

El "Aula d'Economia" fue creada en el año 1986, como centro de formación del Col·legi d'Economistes de Catalunya. Su objetivo es ofrecer cursos de especialización necesarios para el ejercicio profesional, y cursos de actualización que se adecúen a las necesidades actuales de los profesionales y de las empresas.

Las actividades del "Aula d'Economia" están organizadas en tres tipos de acciones formativas: cursos de especialización práctica, cursos de formación continuada y cursos específicos "a medida". Es un centro abierto a toda la sociedad, que está dirigido no sólo a los economistas sino a todo el profesional que quiera profundizar en una materia económica o técnica de gestión.

En los últimos años, el "Aula d'Economia" se ha consolidado como un centro de formación superior de referencia en Catalunya, dirigido a economistas, asesores y directivos de empresas.

En el último curso 2011-12, el número de horas lectivas programadas ha crecido en un 15%, superando las 2.600 horas lectivas; y el número de alumnos en un 5%, hasta llegar prácticamente a 4.000 alumnos en el actual curso académico.

La programación está estructurada por áreas, cada área de formación está a car-

El "Aula d'Economia" planifica los cursos en relación a las necesidades de formación detectadas en el sector.



go de un director, que habitualmente es un economista de reconocido prestigio en su especialidad profesional, y se responsabiliza, conjuntamente con el director del Aula, de planificar los cursos en relación a las necesidades de formación detectadas en el sector, de manera que se cumplan las siguientes condiciones:

- Cursos de actualidad, orientados a la aplicación inmediata en el trabajo.
- Cursos de calidad exigidos por el Col·legi d'Economistes de Catalunya (la calidad está controlada por el Consejo Asesor y por el Consejo Académico).

El Col·legi d'Economistes de Catalunya ofrece un Servicio de Orientación y Asesoramiento Profesional (SOAP) para los colegiados



El SOAP presta servicio en favor de la inserción y desarrollo profesional de los colegiados.

El nuevo Servicio de Orientación y Asesoramiento Profesional (SOAP) tiene por objetivo proporcionar los recursos necesarios para ayudar a los colegiados en su búsqueda de trabajo y para potenciar sus habilidades profesionales que les permitan acceder o volver al mundo laboral o mejorar y planificar su propio desarrollo profesional.

El SOAP ofrece dos programas, uno dirigido a los colegiados recién licenciados y el otro para aquellos economistas con experiencia que actualmente se encuen-

tran inactivos o que quieren cambiar de trabajo.

En el programa dirigido a los colegiados con experiencia, se establecen unos protocolos de actuación para hacer frente a las nuevas exigencias del mundo laboral y se organizan servicios de coaching estratégico de soporte.

Para los recién licenciados, el nuevo servicio se orienta en establecer las pautas para elaborar un currículum vitae profesional, las pautas necesarias para encontrar trabajo, y se ofrecen sesiones breves de coaching estratégico entre otras cosas.

Para todos los programas se organizan seminarios, encuentros, conferencias, debates con colegiados que se encuentren en su misma situación para intercambiar experiencias y facilitar el networking.

El programa también contempla una gestión proactiva de la Bolsa de Trabajo a través de la página Web, con acuerdos con despachos profesionales y empresas con algunos de los más de 1.300 despachos vinculados al Col·legi

Desde su puesta en marcha en abril, el 5% de los colegiados atendidos son recién licenciados y el 95% son colegiados con experiencia. Complementariamente, se ha firmado un acuerdo de colaboración con BYS (Asociación Española de Empresas de Búsqueda y Selección de Personal) que forma parte del European Confedera-

tion of Search and Selection Associations (ECSSA), organización que aglutina a más de 700 empresas del sector en Europa y

priorizarán las candidaturas de los procesos de selección con las candidaturas de la Bolsa de Trabajo del Col-legi.

Junta General Ordinaria y renovación de cargos de la Junta de Gobierno del Colegio de Economistas de Córdoba

El pasado Lunes, 23 de Julio, a las 20.30h se constituyó la Junta General Ordinaria en segunda convocatoria, a la que asistieron diferentes compañeros del Colegio. El Orden del Día, previamente establecido fue el siguiente:



En el centro de la foto, José M^a Casado, reelegido Decano del Colegio de Economistas de Córdoba junto a dos miembros de la Junta de Gobierno.

1. Lectura y aprobación en su caso, del Acta de la sesión anterior.
2. Informe del Sr. Decano-Presidente. Memoria del ejercicio y cuestiones de actualidad. Proceso de Unión con Titulares Mercantiles.
3. Ratificación de los nombramientos propuestos por la Junta de Gobierno.
4. Toma de posesión de los nuevos miembros de la Junta de Gobierno.
5. Aprobación en su caso de los Estados Financieros del ejercicio 2011.
6. Aprobación en su caso, de los Presupuestos correspondientes al Ejercicio 2012.
7. Ruegos y preguntas.

Entre los puntos del Orden del Día tratados, y concluido el proceso electoral para la renovación de la Junta de Gobierno del

Colegio de Economistas de Córdoba, tuvo lugar la toma de posesión de los nuevos miembros de la Junta de Gobierno, en la Sede del Colegio.

Así mismo, también se ratificó los nombramientos propuestos por la Junta de Gobierno, para cubrir las vacantes de los cargos existentes.

De este modo, la composición de la nueva Junta de Gobierno del Colegio de Economistas de Córdoba tras su aprobación es la siguiente:

DECANO

D. José-María Casado Raigón

VICEDECANO

D. Manuel Muñoz Castro

SECRETARIO

D. Miguel Ángel Crespín García

VICESECRETARIO

D^a. Magdalena Reifs López

TESORERO

D. Cesar María Mora Márquez

CONTADORA BIBLIOTECARIA

D^a. Rocío Muñoz Benito

VOCAL 1º

D. Alfonso Genovés Laguna

VOCAL 2º

D. Joaquín Ruíz García

VOCAL 3º

D. Andrés Guardañó Parras

VOCAL 4º

D. Ramón Jesús Mayoral Martínez

VOCAL 5º

D. Rafael Jesús Muñoz Pérez

VOCAL 6º

D. Manuel Castilla Zamorano

VOCAL 7º

D. Antonio Luis Romero Muñoz

VOCAL 8º

D. Rafael López Martín

El Colegio de Economistas colaborará con la TGSS

El decano-presidente del Colegio de Economistas de Córdoba, José-María Casado Raigón, y el delegado de la Seguridad Social en Córdoba, José María Chica Yeguas, han firmado un convenio de colaboración que permite una rápida y fluida comunicación entre ambas instituciones en beneficio de los usuarios y trabajadores. La Tesorería General de la Seguridad Social (TGSS) ha puesto en marcha un

tablón de edictos y anuncios visibles por internet a través del cual se notificarán los diversos actos relativos a la Seguridad Social. De esta manera, el Colegio de Economistas se convierte en entidad colaboradora para la integración y suscripción voluntaria para altas y bajas, reclamaciones, devoluciones de ingresos, bonificaciones o avisos. El convenio tendrá duración indefinida.

Celebración de la Mesa redonda “Universidad y Colegio de Economistas ante la situación actual”



Representantes de la institución colegial y de la Universidad presidieron el acto en el que también se homenajeó a colegiados senior y se entregó la insignia a los recién incorporados.

El pasado mes de Junio, el Colegio de Economistas de Jaén organizó una Mesa Redonda bajo el título “Universidad y Colegio de Economistas ante la situación actual”, con la intervención de: Manuel Parras Rosa. Rector Magnífico de la Universidad de Jaén, Luis Javier Gutiérrez Jerez. Decano de la Facultad de Cien-

cias Sociales y Jurídicas de la Universidad de Jaén, Juan Carlos De Margarida Sanz, Secretario del Consejo General de Colegios de Economistas de España, Francisco Martín-Recuerda García, Presidente del Consejo Andaluz de Colegios de Economistas y Guillermo Sierra Molina, Decano del Colegio de Economistas de Sevilla y Catedrático de Contabilidad de la Universidad de Sevilla, actuando como moderador, el Decano del Colegio de Economistas de Jaén, Félix Carlos García Gonzalo.

El Acto tuvo lugar en la Universidad de Jaén, después de la Asamblea General de Junio.

A continuación de la Mesa Redonda, se hizo un público homenaje a todos aquellos economistas que llevan 25 años de actividad profesional, concediéndoles y haciéndoles entrega de la Medalla del Colegio.

Asimismo se procedió al Juramento de los principios generales que rigen la profesión de Economista, entrega del Título de Economista e imposición de la Insignia del Colegio a todos los economistas incorporados al Colegio este último año.

Festividad de los Economistas

El pasado 3 de julio, se celebró en un acto sencillo y emotivo la Festividad de los economistas, al que acudieron numerosos colegiados y acompañantes y en el

que además se rindió homenaje a los colegiados que cumplen 25 años en el Colegio, haciéndoles entrega de una Mención Honorífica.



Momento del acto de celebración en la sede del Colegio.

1 Master Profesional en Asesoría Fiscal y Tributación

El pasado 5 de octubre se celebró un Master en el que se analizó el Sistema Fiscal Español, tanto en el estudio concreto de los impuestos principales (IVA, IRPF y Sociedades), como en el resto de tributos estatales, autonómicos y locales. Profundizando en los procedimientos de gestión por parte de la Administración y en las formas de resolución de los conflictos en el ámbito de los tribunales económico-administrativos.

El enfoque fue principalmente práctico con la resolución de numerosos casos reales en cada uno de los temas.

Contamos con expertos profesores, que provienen de la Universidad, de la Admi-

nistración Tributaria, y de los despachos más relevantes de nuestra región, configurando junto con el material didáctico seleccionado, un curso que asegura la mejor preparación que se puede ofrecer en esta compleja disciplina.



Séptima edición del Premio Fernando Becker Gómez de los Economistas



Pedro Escudero Díez, Premio Fernando Becker Gómez de los Economistas 2012

Convocada la 7ª edición del Premio Fernando Becker Gómez de los Economistas, patrocinado por la Fundación Monteleón, el Jurado de dicho premio en la reunión celebrada el viernes, 21 de septiembre, acordó otorgar el mismo a Pedro Escudero Díez, Director General de la sucursal en España del Banco Espíritu Santo.

El jurado de la séptima edición del Premio Fernando Becker Gómez de los Economistas estuvo compuesto por:

José Antonio de Paz, Premio Fernando Becker 2010 y Presidente del Consejo Social de la Universidad de León

Dionisio Domínguez Mendoza, Gerente de la Fundación Monteleón

José Miguel Fernández Fernández, Decano de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad de León

Nuria González Rabanal, Decana del Colegio de Economistas de León

Actúo en calidad de secretario del Jurado, David Pacho Santos, Vicesecretario del Colegio de Economistas de León.

Pedro Escudero Díez, es natural de Ponferrada y en la actualidad ocupa el cargo de Director General de la sucursal en España del Banco Espíritu Santo, que cuenta con 25 oficinas en el país y con una cartera de clientes con activos cercanos a los 9 billones de euros.

Es licenciado en ingeniería por la Universidad Politécnica de Madrid y tiene un Master en Ciencias y Administración de Empresas por la Universidad de Carnegie Mellon.

El Jurado ha valorado su amplia trayectoria profesional al frente de múltiples instituciones financieras nacionales e internacionales. Destaca también por su papel de organizador de plataformas empresariales para empresas de la provincia de León, que han podido dar el salto a los mercados internacionales.

Igualmente, se le entrega dicho premio, como señal del “compromiso” con El Bierzo, su lugar de origen.

El Colegio de Economistas de Lugo celebra su Cena Anual de Colegiados

Contando con numerosa asistencia, el Colegio de Economistas de Lugo celebró su Cena Anual de Colegiados en el Restaurante Méndez Núñez de Lugo.

En el transcurso de la cena, se hizo entrega de las medallas de Plata del Colegio a

los Colegiados con 25 años de colegiación por parte del Decano, Salustiano Velo Sabín, al que acompañó el Vicedecano, Luis García Santalla.

A la cena asistió el Presidente del Consejo General, Valentí Pich Rosell, que fue



Los colegiados tras el acto que rindió homenaje a sus 25 años de colegiación.

distinguido con la insignia de oro, como los dos exdecanos del Colegio, Rosendo Figueroa Borrego y Oscar Sánchez Fernández de la Vega.

Asimismo, también recibió la insignia de plata la Secretaria-Técnica del Colegio, Carmen Sánchez Fernández.

Lugo

Conferencia de Economistas sin Fronteras: “Banca ética, por una economía más justa”

Organizada por el Colegio de Murcia el pasado 31 de mayo, en colaboración con Economistas sin Fronteras, la conferencia contó con la intervención de Beatriz Fernández Olit, coordinadora de RSC e Inversiones Socialmente Responsables de Economistas Sin Fronteras y Alberto Puyo, Gestor Financiero y Patrimonial de Cáritas España. Este acto, está enmarcado dentro del Plan de Actuación del Grupo de Trabajo sobre Acciones Solidarias, creado en el Colegio.



Momento de la conferencia en la sede del Colegio de Murcia.

Murcia

Entrega de “Ecónomos de Plata y Bronce” en la Cena Anual de Colegiados 2012

Celebrada el 15 de julio, tuvo como invitados de excepción a la Presidenta del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas (ICAC) Ana María Martínez-Pina y al Presidente de la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas (AECA), Leandro Cañibano.

También contó con la asistencia de Isabel Martínez Conesa, Concejal de Economía y Hacienda del Ayuntamiento de Murcia, Fernando Martín Rubio, Vicedecano de



Ramón Madrid, Decano, Ana Mª Martínez-Pina, Presidenta del ICAC, Leandro Cañibano, Presidente de AECA



Ecónomos de Plata y Bronce 2012. Colegiados galardonados.

Desarrollo Estratégico y Formación de la Universidad de Murcia y Salvador Marín Hernández, Presidente de COFIDES, entre otros.

Distinción a la ciudad de Lorca

El 19 de julio, se entregó al Alcalde de Lorca, Francisco Jodar, el Ecónomo de Bronce del Colegio como señal de apoyo del Colegio a la Ciudad de Lorca por los daños sufridos por los terremotos del pasado mes de mayo de 2011 y de ánimo para la recuperación de la Ciudad.

El Alcalde de Lorca agradeció el mensaje de respaldo que supone este reconocimiento y subrayó la importancia de estas iniciativas que sin duda mantienen encendida la necesidad de ayuda que precisan.

Como es habitual en esta cita anual se entregaron los Ecónomos de Plata y Bronce a los colegiados que han cumplido 25 y 15 años en el Colegio, respectivamente.



Representantes del Colegio de Murcia y miembros del ayuntamiento de Lorca tras la entrega del Ecónomo de Bronce al alcalde de la Ciudad.

12º Barómetro del Servicio de Estudios del Colegio



En el mes de julio el Servicio de Estudios del Colegio de Economista presentó su Barómetro número 12. Informe que sin duda contribuye a que los agentes económicos, sociales y políticos de la Región dispongan de un instrumento útil para la toma de decisiones.

Francisco Javier Pardo, Director del Servicio de Estudios, Ramón Madrid y José Ignacio Gras, Decano y Vicedecano del Colegio.

Jornada concursal

El pasado 3 de mayo, en colaboración con los Colegios de Titulares Mercantiles de Vigo y Pontevedra y con el Instituto de Censores Jurados de Cuentas (AT 4ª), celebramos una "Jornada Concursal" en el Hotel Galicia Palace de Pontevedra, el cual tuvo una buena acogida, con una asistencia de sesenta y nueve personas.

Las distintas ponencias han sido sobre "Conclusión del Concurso. El nuevo artículo 176 Bis", desarrollada por el Magistrado-Juez de lo Mercantil nº 3 de Pontevedra, José M. Blanco Saralegui; "Soluciones al Concurso: Convenio o Liquidación", por la Magistrada-Juez del Juzgado de lo Mercantil nº 2 de A Coruña.



Las jornadas concursales del Colegio convocaron un gran número de asistentes.

ña, Zulema Gento Castro; “Contratación Bancaria y Financiera”, por el Magistrado-Juez del Juzgado de lo Mercantil nº 3 de Barcelona, José M. Fernández Seijo y como colofón, “Artículo 64. Contratos de Trabajo, créditos laborales y de la Seguridad Social”, desarrollada por la Magistrada-Juez del Juzgado de lo Mercantil nº 2 de Pontevedra, Mónica Ramírez Encinas.

Pontevedra

Junta general y cena-baile de confraternidad

El 29 de junio, festividad de San Pablo, se celebró en el Real Club Náutico de Sanxenxo la Junta General Ordinaria. En ella se aprobaron las Cuentas Anuales correspondientes al Ejercicio 2011, se entregaron los títulos de Economista a los colegiados incorporados desde la última celebración de la Junta General, así como las insignias de plata del Colegio a Yolanda Montaña Rodríguez, Miguel A. Lago Rey, M^a Elena Pérez Gallego y Manuel Soage Loira, excusando su asistencia Juan José Jimeno Rodríguez, Fernando J. Oya Martínez, Yolanda Romero Alegret, Eloy Carramal Escudeiro, Miguel Ángel Piñeiro Álvarez y Juan M. Civdanes Barreras. Asimismo, se entregó el título de Economista Emérito a Irene Pisón Fernández y a Emilio Fernández Penín. A la finalización, se homenajeó a los colegiados fallecidos, Abel Mera Pérez y Luciano Rodríguez Sierra, recogiendo sus familiares un obsequio de cerámica de ‘Sargadelos’.

A continuación tuvo lugar la Cena-Baile de Confraternidad, a la que asistieron alrededor de cien personas, teniendo lugar, como colofón, el tradicional sorteo de regalos, siendo como siempre el regalo principal un viaje para dos personas a Mallorca de una semana de duración.



Curso práctico de arbitraje y mediación

Los días 10 y 11 de septiembre se celebró dicho Curso que contó para la apertura del mismo con Nava Castro, Directora Xeral de Comercio de la Xunta de Galicia.

El primer día tuvo lugar una Mesa Redonda en la que intervinieron Antonio Romero Lorenzo, Magistrado emérito de la Sala Primera del Tribunal Supremo, Juan José

Santamaría Conde, Decano-Presidente del Colegio de Economistas de Pontevedra, Álvaro García Diéguez, Director de Operaciones de Novagalicia Banco y Vanessa Vidal García, Abogada, mientras que el segundo día estuvo impartido por Juan García Muñoz, colaborador habitual del Departamento de Formación del REACGCEE.

27 seminario gallego de estudios tributarios

Por primera vez, y de acuerdo con el Convenio de Colaboración suscrito entre los



De izquierda a derecha Juan José Santamaría, Decano-Presidente del Colegio de Economistas de Pontevedra, Juan Carlos De Margarida, Secretario del Consejo General de Colegios de Economistas, Lorenzo Lara, Presidente del Consejo Superior de Colegios Oficiales Titulares Mercantiles de España y Manuel Sánchez, secretario del Colegio de Titulares Mercantiles de Vigo

dos Colegios, hemos participado en la organización de este Seminario que venía realizando el Colegio de Titulares Mercantiles desde hace veintisiete años, y en el que se analizó durante dos días las notables novedades tributarias que vive el país en los últimos tiempos, fruto de los ajustes por la crisis de la deuda.

La clausura contó con la participación de Juan Carlos de Margarida Sanz, Secretario General del Consejo General de Colegios de Economistas que incidió en que la unión de los dos colectivos va a marcar el futuro de nuestro sector profesional y en la necesidad de mantenerse como una única voz ante la administración, y en especial, ante la Administración Tributaria, así como con Lorenzo Lara Lara, Presidente del Consejo Superior de Colegios Oficiales de Titulares Mercantiles de España, que animó a los profesionales presentes a tener vistas de futuro ante los cambios en la formación que se avecinan, derivados del Plan Bolonia.

El Colegio de Economistas de Valladolid homenaje a 262 colegiados

Carlos Sánchez-Reyes de Palacio y José Rolando Álvarez, colegiados de honor

El Colegio de Economistas de Valladolid ha celebrado un homenaje a 262 de sus colegiados, en el transcurso del cual han sido nombrados como Colegiados de Honor Carlos Sánchez-Reyes de Palacio y José Rolando Álvarez.

Carlos Sánchez-Reyes del Palacio, ha sido Decano del Colegio de Economistas de Madrid y Presidente del Consejo General de Colegios de Economistas de España, simultaneando siempre su colegiación en el Colegio de Valladolid, del cual es uno de sus fundadores y en octubre del año pasado, se la ha impuesto la Cruz al

Mérito en el Servicio de la Economía concedida por el Consejo General de Colegios de Economistas de España.

Fue el primer Presidente constitucional de las Cortes de Castilla y León entre los años 1987 y 1991, ha trabajado como economista en la Administración Pública dentro del Ministerio de Industria, en Organismos Internacionales como La Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI/UNIDO), en organizaciones empresariales como La Unión de Empresas Siderúrgicas (UNESID), en la empresa privada y como consultor independiente.

En la actualidad, es Presidente de la Organización de Consumidores y Usuarios de España (OCU), Miembro del Consejo Económico y Social de España, en el ámbito de las asociaciones de consumidores, es Miembro de la Ejecutiva del BEUC (Organización Europea de Asociaciones de Consumidores) y del Consejo de EURO-CONSUMERS (organización integrada por las asociaciones Test Achats, de Bélgica; Altro Consumo, de Italia; DECO, de Portugal; y OCU, de España).

Por su parte, José Rolando Álvarez es Presidente de la Cámara de Comercio e Industria de Valladolid y vicepresidente segundo del Consejo Regional de Cámaras de Comercio y la distinción de Colegiado de Honor se ha fundamentado en su trayectoria empresarial.

Desde junio de 2009 preside la Sociedad de Garantía Recíproca IBERAVAL, desde donde ha establecido programas encaminados a ayudar a las pymes y a los autónomos para que afronten sus actuales problemas de financiación. Además, es consejero de MAPFRE Mutuallidad, Presidente de la Junta Asesora de FREMAP y ejerce las funciones de Presidente del Consejo de Administración de siete sociedades participadas por Grupo Norte.

El Pleno de Las Cortes de Castilla y León en el año 2008 le designó como su representante en el Consejo Social de la Universidad de Valladolid, y desde el año 2011 es miembro del Consejo de Gobierno de la Universidad de Valladolid.



Juan Carlos De Margarida Sanz. Decano-Presidente del Ilustre Colegio de Economistas de Valladolid
Valenti Pich Rosell. Presidente del Consejo General de Economistas.

Tomas Villanueva Rodríguez, Consejero de Economía y Empleo de la Junta de Castilla y León – Colegiado de Honor.

José Rolando Álvarez. Presidente del Grupo Norte. Presidente de la Cámara de Comercio de Valladolid. Presidente de Iberaval.

Carlos Sánchez – Reyes de Palacio Presidente de la Organización de Consumidores y Usuarios. Ex Presidente del Consejo General de Economistas. Ex Presidente de las Cortes de Castilla y León.

Josefa E. Fernández Arufe. Colegiada Fundadora, Colegiada de Honor y Ex Decana de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales y Catedrática Emérita de la Universidad de Valladolid.

Francisco Javier León de la Riva. Alcalde de Valladolid – Colegiado de Honor.

160 nuevos colegiados serán recibidos y 95 recibirán la mención de 25 años como colegiados

En el transcurso del mismo acto, ECOVA distinguió a 95 de sus colegiados por estar más de 25 años colegiados y a otros 7, por haber pertenecido a la Junta Directiva del Colegio durante 10 años o más.

Asimismo, 160 nuevos colegiados fueron recibidos oficialmente en este solemne acto que contó con la presencia del deca-

no-presidente del Colegio de Economistas de Valladolid, Juan Carlos De Margarida, del presidente del Consejo General de Economistas, Valentí Pich, del consejero de Economía de la Junta de Castilla y León, Tomás Villanueva, del alcalde de Valladolid, Javier León de la Riva y de la catedrática emérita de la Universidad de Valladolid, Josefa E. Fernández Arufe.

El Mirador Económico del Colegio de Valladolid

En el primer semestre de este año se realizó una encuesta para conocer de primera mano lo que pensaba el colectivo de economistas del Colegio de Valladolid en asuntos de máxima actualidad. La intención era la de trasladar la opinión de los colegiados a los medios de comunicación y de esta forma poner en conocimiento de las instituciones y de la sociedad en general los resultados obtenidos con el fin de tener una participación más activa en los foros socioeconómicos

Tras la realización de esta encuesta se pudo comprobar la distancia existente entre las ideas provenientes de la clase política y las que proponen los encuestados



Quinto torneo de padel ECOPADEL 2012

El pasado 16 de junio se celebró el quinto torneo de padel Colegio de Economistas de Valladolid ECOPADEL 2012, que contó con una amplia participación de los colegiados y sus parejas, disfrutando todos ellos del deporte y de un espléndido momento de ocio en las instalaciones de Vega Sport en Arroyo de la Encomienda. Los campeones del torneo

fueron Pablo Castro y Jorge de Diego y quedaron subcampeones, Ángel Vasallo y Juan Guilarte.



Participantes del torneo de padel del Colegio ECOPADEL 2012.

Los Economistas debaten y conversan sobre sus aportaciones al Territorio y Urbanismo, con propuestas para el futuro

La Comunidad Economistas, Territorio y Urbanismo, organizó una serie de tres encuentros bajo el título “APORTACIONES DE ECONOMISTAS AL TERRITORIO Y URBANISMO. Sobre el pasado y propuestas para el futuro” en los que se ha recogido la tan olvidada opinión y el criterio de las y los economistas.

Las tres jornadas se han desarrollado bajo la metodología participativa del World Café, lo que ha posibilitado el debate de los temas seleccionados, compartiendo los diferentes puntos de vista sobre ellos, aportados por las y los asistentes de diversas disciplinas como la arquitectura, derecho, expertos/as en desarrollo regional, técnicos de promoción de vivienda...

Se abordaron las siguientes temáticas en cada uno de los encuentros:

ENCUENTRO I: reflexionamos sobre... los valores en el modelo económico de la vivienda, trascendencia económica del modelo de vivienda social, gestión de la

vivienda social, el peso del sector construcción en el modelo económico.

ENCUENTRO II: reflexionamos sobre.... ordenación de territorio, la sostenibilidad de las infraestructuras públicas.

ENCUENTRO III: reflexionamos sobre financiación, legislación, arquitectura del urbanismo y territorio. Fue un encuentro trasdisciplinar, en el que participaron abogados, arquitectos, economistas expertos en el área fiscal, economistas expertos del área de finanzas.

Afirmaciones como: “Existe descontrol y desinformación de costes en muchas infraestructuras y equipamientos cuando



isácale partido!



www.economistas.org



Los encuentros tienen la finalidad de integrar la visión de las y los economistas en la disciplina de la Ordenación del Territorio y el Urbanismo.

se planifican” ó “En el caso de la construcción ha de dar la vuelta hacia la rehabilitación y mantenimiento de edificios. Crecimiento hacia dentro” son algunas de las emitidas por las y los economistas que tomaron parte en estos encuentros.

Tras preguntar a las y los participantes sobre las diferentes áreas que influyen en el modelo económico actual, se obtuvieron las siguientes respuestas:

Administración: 10,67%

Legislación: 1,34%

Fiscal: 2%

Inmobiliario: 29,33%

Financiero: 32,66%

Demanda final: 6%

Construcción: 18%

Todas las conclusiones de los tres encuentros, se está realizando mediante un blog diseñado para este fin: <http://ekonomisterrurban.wordpress.com/>

Mediante esta herramienta se pretende continuar con las aportaciones recibidas y generar debate en torno a ellas. Además de visualizar la opinión de nuestros economistas en torno a la conformación del territorio y el urbanismo.

La comunidad de profesionales de Economistas, Territorio y Urbanismo aporta Cri-

terio, experiencia, conocimiento experto, perspectiva del economista a la Ordenación del Territorio y el Urbanismo y una oportunidad para el desarrollo de la profesión en el ámbito de la Ordenación del Territorio y el Urbanismo.

¿Qué objetivos trabaja esta comunidad?

Integrar la visión de las y los economistas en la disciplina de la Ordenación del Territorio y el Urbanismo, campo que es habitualmente ocupado por arquitectos y abogados. Reivindicar la presencia del economista en la definición y conformación del modelo territorial y urbano.

Identificar, analizar y proponer mejoras desde el punto de vista de la economía para una mayor eficacia y eficiencia en la política urbanística y territorial desde los momentos de su génesis hasta los de su ejecución y seguimiento posterior, mediante la aportación de conocimiento y técnicas necesarias para las valoraciones, estudios económico-financieros urbano-territoriales etc.

Hacer crecer el interés entre las y los economistas sobre la necesidad de participar en esta disciplina de la que nos hemos alejado. Descubrir las posibilidades profesionales de este ámbito, ya que es un novedoso campo de actuación para el economista.

Detectar necesidades formativas en torno a la Ordenación del Territorio y el Urbanismo.

SEGURO COLEGIAL DE PROTECCIÓN FAMILIAR

Decesos y Asistencia Familiar



DECESOS

GESTIÓN Y GASTOS DE SEPELIO

Gastos de inhumación o incineración
Libre elección de los elementos del sepelio; arca, lápida, flores...

ASISTENCIA POR FALLECIMIENTO

Traslado nacional e internacional y libre elección de cementerio
Gastos médicos legales; autopsia, intervención judicial...
Gestión del duelo

Edad	Precio ANUAL
24	24,34
39	30,60
44	36,40
49	45,34
54	60,08
59	84,55
64	125,37

Edad máxima de contratación: 70 años
Ver precio exacto según edad en la solicitud

Compatible con cualquier otro seguro de decesos

Se puede elegir entre la percepción del servicio hasta un límite de 4.500 € o la percepción de dicho importe. Si los servicios consumidos tuvieran un coste inferior a los 4.500 €, los beneficiarios percibirán la diferencia hasta esa cifra.

ASISTENCIA FAMILIAR

ASISTENCIA EN VIAJE

Cobertura de ámbito mundial que cubre las situaciones imprevistas de los miembros de la unidad familiar
Gastos médicos en el extranjero, prolongación de estancia, Anticipo de efectivo, etc...

SERVICIO DE ASESORAMIENTO Y GESTIÓN EN SUCESIONES (PROCESO SUCESORIO)

Gastos de gestoría, tasas, honorarios de abogados y procuradores e incluso de mensajería
Obtención de certificados:

Defunción, Nacimiento, Matrimonio o convivencia, Fe de vida, Registro de últimas voluntades, Certificado de contratos de seguros de fallecimiento

Trámites ante la Seguridad Social:

Baja, Auxilio por defunción, alta del cónyuge, alta de otros beneficiarios, anotación del fallecimiento en el Libro de Familia, tramitación de las pensiones de viudedad y orfandad

Asesoramiento en la tramitación sucesoria

Copia del último testamento, declaración de herederos, apertura del testamento, adjudicación y partición de la herencia
Liquidación del impuesto de sucesiones y donaciones y demás obligaciones fiscales

Gestión de las inscripciones registrales

**7,22 € anuales
por familia**

EJEMPLO FAMILIAR

Hombre de 42 años	33,90 €
Mujer de 40 años	31,95 €
Hija de 12 años	14,04 €
Hijo de 10 años	14,04 €
Asistencia familiar	7,22 €

**Total
101,05 €
anuales**

*Compare estos
precios con los
de su seguro actual*



Para contratar este seguro sólo tiene que remitir la solicitud por fax al **954 233 460** o por e-mail a **economistas@mscolectivos.com**
Acceda a la solicitud leyendo el código qr o desde www.mscolectivos.com/economistas/decesos/solicitud.pdf

Más información en **MSC**, Correduría de Seguros, en el **902 115 115** o en el **954 233 254**



Periodo promocional ampliado hasta 31 de Diciembre 2012

¡Manda tu
solicitud
antes del
31/12!

¡Y benefíciate
de todas
las ventajas!

5 buenas razones para cambiar ahora tu seguro médico y disfrutar de las ventajas de la póliza ASISA exclusiva para Economistas

1. Consigue ahorrar gracias a las primas mucho más económicas que las de otras aseguradoras
2. Accede a los servicios sin copagos médicos
3. Benefíciate de la eliminación de carencias y preexistencias, salvo enfermedades graves, durante el periodo promocional (hasta 31.12).
4. Disfruta de la estabilidad de las primas en años sucesivos. Los incrementos están limitados por acuerdo.
5. Dispón de un servicio de mayor calidad a través del cuadro médico más amplio del mercado.

Primas mensuales ASISA SALUD año 2012*

De 0 a 20 años	35,00€
De 21 a 54 años	39,00€
De 55 a 64 años	52,00€
Mayor de 65	75,00€

*El incremento para la anualidad 2013 será únicamente el IPC General

AON

Llámanos ahora e infórmate. Te asistimos en los tramites:

902 157 874

<http://www.asisa.es/CompromisoEmpresas/colecon/inicio.aspx>