

Sector farmacéutico: Innovación y precios

ASÍ SOMOS

Theresa Skarlatou,
Directora Corporativa de
Finanzas, Administración y
Operaciones de SOLUNION

TENDENCIAS

Educación financiera,
llave del progreso

CON EXPERIENCIA

Josep Boqué Torremorell
Director Financiero de
Cooperativa d'Ivars



Alberto Berges, nuevo Director General de SOLUNION

Alberto Berges se ha incorporado a SOLUNION como nuevo Director General, a partir del 1 de enero de 2019. Procedente de MAPFRE, uno de los accionistas de SOLUNION junto con Euler Hermes, Berges ocupaba hasta ahora el cargo de CEO de MAPFRE Asistencia, la unidad de negocio especializada en soluciones globales de asistencia, protección del automóvil y del estilo de vida. Además, posee una amplia experiencia en Latinoamérica, donde ha desempeñado posiciones de alta responsabilidad en distintos países. Sustituye en su nuevo puesto a Fernando Pérez-Serrabona, Director General de SOLUNION desde 2013, quien se ha incorporado al equipo directivo de MAPFRE como nuevo CEO en el área regional de Brasil.



SOLUNION recibe el Premio Expansión Compliance

SOLUNION ha recibido recientemente el premio Expansión Compliance 2018 en la categoría de Iniciativa Ética por su campaña 'Aldea Compliance'. De esta forma, el proyecto liderado por el Área Legal y Compliance para difundir la función de cumplimiento dentro de la organización, es reconocido como la mejor práctica para garantizar el conocimiento, la aceptación y la adecuación de los valores éticos de la manera más eficiente entre sus empleados. "Es un honor recibir este galardón, que reconoce el trabajo desarrollado para dar a conocer el Compliance dentro de las compañías, algo que no resulta sencillo. La implicación de todo el equipo y el importante apoyo de la Dirección General, han sido fundamentales", afirmó Ruth Pérez, Directora Corporativa de Legal y Compliance de SOLUNION, al recoger el galardón.



Patrocinio del Congreso Andalucía Management

Un año más, SOLUNION ha acudido a este congreso, un foro plural de continuo diálogo que contó con la presencia de más de 500 asistentes de diferentes áreas y sectores económicos de Andalucía. La agenda de este año permitió conocer las últimas tendencias empresariales y perspectivas de crecimiento de los mercados, recuperación económica, retos del futuro o mercado digital.

En opinión de Luis Alcón, Director de Zona Sur en SOLUNION, "nuestra región tiene un peso importante sobre la actividad exportadora de España y SOLUNION quiere acompañar a las empresas en todo aquello que contribuya al desarrollo seguro de su actividad, a su crecimiento rentable, sea cual sea el mercado en el que operen".

Según recientes cifras publicadas por la Junta de Andalucía, la Comunidad registró una cifra récord de exportaciones en los primeros cinco meses del año, superando los 14.000 millones de euros.

Insolvencias empresariales: se confirma la tendencia alcista



Después de siete años consecutivos de importantes descensos, las insolvencias mundiales confirmaron el pasado ejercicio la trayectoria ascendente iniciada en 2017, con un aumento interanual de +10%, según el análisis realizado por SOLUNION a partir del último informe de Euler Hermes.

Un contexto macroeconómico más débil en algunos mercados; la implementación de nuevos tipos de procedimientos de insolvencia y la limpieza de registros de empresas, a través de los procedimientos oficiales; y muy especialmente, la mayor disposición a utilizar el marco de insolvencia en China, son los tres factores que están detrás de esta tendencia alcista. Por áreas geográficas, es significativo el aumento experimentado en China (+60%) y, en menor medida, en Europa Occidental (+2%).

La evolución al alza de las insolvencias continuará en 2019 (+6% interanual). Sin embargo, este pronóstico es fruto de otra realidad: el suave aterrizaje de la economía mundial hacia un ritmo más lento de crecimiento en 2019 (3,0%, desde el 3,1% en 2018 y el 3,2% en 2017). Se espera que el crecimiento del PIB real se suavice en Estados Unidos (del 2,9% en 2018 al 2,5% en 2019), la zona euro (del 1,9% al 1,6%) y Asia (del 5,1% al 4,8%).

Nuevos pasos para crear una compañía todavía más sólida y sostenible

SOLUNION emprende 2019 con nuevos desafíos en el horizonte, que vamos a cumplir gracias al impulso y la fortaleza del buen desempeño conseguido en el ejercicio que acabamos de concluir. Nuestra compañía ya suma seis años de éxito y, para mí, es un verdadero orgullo entrar a formar parte de su equipo y dirigirme a ustedes por primera vez desde esta tribuna.

Según se desprende de las últimas estimaciones, la evolución del crecimiento económico mundial mostrará durante este año una ligera desaceleración que puede hacer mella en el comercio internacional, una actividad con nuevos riesgos a la vista, entre ellos el mayor coste de las operaciones.

En esta ocasión, nuestra revista analiza en detalle las fortalezas y debilidades de la industria farmacéutica, un sector relevante a nivel global, que presenta gran potencial de crecimiento en términos de eficiencia y competitividad. También la educación financiera ocupa un lugar especial en estas páginas como tendencia, por el protagonismo que está alcanzando en el momento actual como factor de estabilidad, protección y progreso.

En el capítulo de entrevistas, Theresa Skarlatou, Directora Corporativa de Finanzas, Administración y Operaciones de SOLUNION, nos revela el papel clave de su área en el desarrollo de nuestro negocio. Y hablamos con Josep Boqué, Director Financiero de Cooperativa d'Ivars, quien destaca cómo el seguro de crédito ha facilitado el avance de esta cooperativa, con más de 100 años de historia.

Finalmente, quiero agradecer la presencia en estas páginas de Emilio Duró, cuyo optimismo se contagia, y su receta de la felicidad, que es aplicable al cambio en las organizaciones y al éxito empresarial.

Durante 2019, continuaremos trabajando con la misma energía para ser cada vez más eficaces en términos de atención a nuestros clientes, de calidad de servicio, de innovación y de apoyo a las empresas en su crecimiento seguro. Igualmente, daremos nuevos pasos en el cumplimiento de nuestros compromisos de compliance, igualdad y diversidad, flexibilidad, RSC... En definitiva, para crear una compañía cada vez más sólida y sostenible, en cuanto a resultados y valores.

Alberto Berges, Director General de SOLUNION

Edita:

 solunion

Avda. General Perón, 40 – 2ª planta
28020 Madrid
Tfo: +34 91 581 34 00
www.solunion.com
Depósito Legal: M-28475-2013



Solunion



@SolunionSeguros



SolunionSeguros



Solunion



2 ~ Actualidad | **4 ~ Así somos:** Theresa Skarlatou, Directora Corporativa de Finanzas, Administración y Operaciones de SOLUNION | **6 ~ A fondo:** Sector farmacéutico, innovación y precios | **8 ~ Tribuna:** Emilio Duró, asesor y formador | **10 ~ Tendencias:** Educación financiera, llave del progreso | **12 ~ Con experiencia:** Josep Boqué Torremorell, Director Financiero de Cooperativa d'Ivars | **14 ~ Visión de mercados:** Comercio mundial en 2019: proteccionismo bajo control y nuevas amenazas | **18 ~ Territorio de pago:** Austria / Marruecos

“El valor que aportamos pasa por el entendimiento previo de los retos y desafíos del negocio”

Theresa Skarlatou,
Directora Corporativa de Finanzas, Administración y Operaciones (CFAO)
de SOLUNION

Theresa Skarlatou asumió el puesto de Directora Corporativa de Finanzas, Administración y Operaciones (CFAO) de SOLUNION en mayo de 2016. Desde 2012 y hasta esa fecha, ocupó el mismo cargo en Euler Hermes Grecia. Inició su carrera en Euler Hermes en 1999, donde ocupó diversos puestos, entre ellos los de responsable de Suscripción Comercial y Reporting, responsable de Operaciones Comerciales, Marketing y Comunicación, y responsable de Administración de la Póliza. Es licenciada en Matemáticas por la Universidad de Atenas, estudió Gestión Financiera en la ALBA Graduate Business School y el American College of Greece. Habla inglés, francés y español.

■ **SOLUNION: Finanzas, Administración y Operaciones: ¿qué tienen en común las áreas que están bajo su dirección?**

Theresa Skarlatou: En realidad, las áreas del departamento CFAO (Finanzas, Administración y Operaciones / Organización y Administración de la Póliza) tienen un reto común muy claro. Nuestro objetivo es la optimización de la manera en la que trabajamos y estamos organizados en la compañía, introduciendo cambios, nuevas metodologías y tecnologías en nuestros procesos o sistemas, para lograr más beneficios y mejores resultados, tanto cuantitativos, como operativos y cualitativos. Me gusta describir nuestros grupos de tareas como los distintos lados de una pirámide. Todos se unen en un único punto-objetivo que para nosotros es la evolución y el incremento constante de nuestra eficacia en la manera de operar y aportar valor.

■ **S: ¿Cómo de cerca está su departamento del negocio?**

T.S: El valor que aportamos pasa por el entendimiento previo de los retos y desafíos del negocio. Es muy importante entender cada función y trabajar muy de cerca con los equipos de negocio durante el análisis de sus datos o procesos. Al final se trata de entender, cuantificar y apoyar el negocio y la compañía de manera estratégica durante la toma de decisiones, optimizando el rendimiento y modo operacional.

■ **S: ¿Qué cambios han traído consigo elementos como blockchain, Big data, etc. al mundo de las finanzas? ¿Qué supone para su departamento la transformación digital?**

T.S: Blockchain permite mejorar procesos financieros, eliminando la necesidad de reconciliación y la asimetría en la información. Puede aportar mucho valor en los procesos de las compañías de seguros simplificando, por ejemplo, en los procesos de reaseguro, las transacciones entre múltiples partes: cedentes, reaseguradores y mediadores. Constituye una de las mayores tendencias en todos los mercados.

Por otro lado, vivimos en la era de los datos. Dentro de las finanzas, particularmente dentro de la industria de servicios financieros, el Big Data se está utilizando en un número creciente de aplicaciones, en modelos predictivos como los que pueden usar los suscriptores de riesgos o los oficiales de crédito para tomar decisiones de préstamo, para desarrollar algoritmos para pronosticar la dirección de los mercados financieros o la tasación de activos ilíquidos, como los inmobiliarios.

Hoy en día, es muy importante que los departamentos de finanzas faciliten datos e información precisa y a tiempo para tomar decisiones estratégicas. Habitualmente, tienen que juntar de forma eficaz la información de diversos sistemas empresariales. Esto está generando una planificación, presupuesto e informes manuales y una consolidación financiera larga y difícil, que puede contener errores. La transformación digital en el caso de Finanzas tiene como gran reto la automatización de los cierres y los informes contables y financieros, garantizar la precisión y la velocidad en su elaboración, así como en la planificación y previsión, para mejorar el rendimiento financiero. La simplificación y la optimización de las operaciones financieras mejorará además la calidad de servicio para los clientes, corredores y empleados.

■ **S: ¿Qué modelos de organización están teniendo más éxito, en la actualidad?**

T.S: Nos dirigimos a un modelo digital, es decir, de organización ágil, con gran énfasis en operaciones digitales y

procesos simplificados y automatizados, incluyendo herramientas de Data Analytics, Inteligencia Artificial y RPA (Robotics Process Automation). Se trata de una "automatización inteligente", que favorece el desarrollo de nuevas capacidades y servicios dentro de la empresa, orientando la gestión del talento hacia la transformación y generando valor para el cliente y la empresa.

■ **S: En este número de la revista hablamos de educación financiera, en su opinión, ¿es el camino para crear riqueza?**

T.S: La capacitación financiera se convierte en algo imprescindible para el desempeño personal y profesional. Es una herramienta potente para poder entender los mecanismos y el funcionamiento de la organización. No solo es el camino para crear riqueza, sino riqueza sostenible. Lo que pretendemos es crecer de una manera óptima para la empresa, sus clientes, personal, accionistas y toda la sociedad.

■ **S: En general, ¿qué retos se han marcado en el departamento para los próximos años?**

T.S: Nuestro calendario incluye retos muy ambiciosos, en línea con la visión de SOLUNION para los próximos años y con sus grandes proyectos. Queremos impulsar y guiar el éxito de nuestra empresa.

Nuestros pilares: simplicidad, cultura de la productividad, optimización, armonización entre los países, gestión inteligente de la información, énfasis en los principales motores de rentabilidad y excelencia, transformación digital e innovación. Es muy importante destacar que, para todo ello, trabajaremos en proporcionar el apoyo y formación necesarios a nuestros equipos, fomentando y desarrollando sus talentos.

Además, el cumplimiento de todas las normativas en vigor es, como siempre, una exigencia absoluta para nosotros. Todos los temas relacionados con Solvencia II y con control de riesgos serán puntos clave. En este contexto, tendremos el gran reto de la aplicación de NIIF 17.

La transformación digital es una prioridad para muchas empresas, entre ellas nuestros accionistas. Estamos convencidos de que el éxito va por ese camino y, por lo tanto, dedicaremos una gran parte de nuestro esfuerzo a iniciativas relacionadas.

Con un modo de operar más ágil y digital, podremos enfocarnos en lo más importante para SOLUNION, para sus clientes y para sus equipos, y construir un futuro brillante para todos.



Un valor añadido para SOLUNION, clientes y colaboradores

En septiembre de 2018, la agencia internacional A.M. Best mejoró el rating de fortaleza financiera (FSR) de SOLUNION a A (Excelente) desde A- (Excelente), y su calificación crediticia de emisor a largo plazo a "a" desde "a-", ambos con perspectiva estable.

Esta subida, para Theresa, "es un gran premio para la compañía y para sus empleados, una importante recompensa para todo su esfuerzo. Se trata del reconocimiento de nuestros resultados financieros excelentes y estables, la posición mejorada en los mercados donde operamos, la solvencia y eficacia operacional lograda y el perfil innovador de SOLUNION, que ha incorporado muchas iniciativas digitales y continúa con énfasis en la transformación digital".

"El nuevo rating -añade- aporta un valor añadido tanto para SOLUNION como para sus clientes y colaboradores. Es una garantía de solidez para clientes y corredores y fortalece nuestra relación con ellos. Promueve la retención y el nuevo negocio en todos los mercados en los que operamos, y ayuda especialmente en casos donde las empresas piden una justificación de solvencia financiera alta antes de comenzar a trabajar con SOLUNION".

Fortaleza financiera



Calificación crediticia de emisor a largo plazo



Sector farmacéutico, innovación y precios

El auge de los procesos de fusión y adquisiciones para afianzar la posición de las grandes farmacéuticas; la competencia de los medicamentos genéricos, que están erosionando la cuota a los fármacos patentados; y el lanzamiento continuo de productos, son tres de las claves más destacadas de la evolución de la industria farmacéutica a nivel mundial, un sector catalogado con un grado de riesgo bajo.

El mercado global de medicamentos prescritos creció un exiguo +0,8 % en 2017 respecto al año anterior, debido a la depreciación del dólar estadounidense frente a la mayoría de divisas, especialmente las asiáticas. Estados Unidos se ha convertido en el mayor outlet de medicamentos extranjeros, con una cuota de mercado mundial del 33 %, según sostiene el último informe sectorial sobre la industria farmacéutica elaborado por Euler Hermes, que otorga a este sector un nivel de riesgo bajo.

Los fabricantes de medicamentos tienen que hacer frente a las presiones de los gobiernos sobre los precios de los

productos innovadores para garantizar el acceso de los pacientes a los nuevos fármacos, así como a las críticas sobre el excesivo encarecimiento del sector de la salud.

Por otro lado, aunque el aumento en las ventas de medicamentos genéricos, mucho más asequibles, ayuda a aliviar la carga financiera de los esquemas de seguridad social públicos y a la sostenibilidad del sistema, las empresas farmacéuticas continúan aprovechando su poder de fijación de precios a la hora de lanzar nuevos medicamentos al mercado, con el objetivo de mantener el impulso alcista de estos productos.

En este contexto, es probable que aumente la retórica política sobre el incremento de precios de las medicinas durante este año, especialmente en Estados Unidos, donde, casos como el del medicamento Daraprim (que aumentó su precio un 5.000 %, en una noche), provocaron una gran oleada de protestas.

Otra tendencia es la demanda frecuente por parte de los pacientes de los fármacos más recientes, lo que, por lo general, significa que sus doctores les prescriben los más caros. El informe constata que el aumento del 70 % en el número de lanzamientos de medicamentos al mercado



“La expiración de las patentes hace peligrar una parte de las ventas de los medicamentos de marca y, por el mismo motivo, existe un gran potencial para los fármacos genéricos”

estadounidense en 2017, debería impulsar las ventas de estos productos durante 2018. Como resultado, se prevé que la tasa de crecimiento de las ventas mundiales de medicinas recetadas, sea aproximadamente del 5% para el ejercicio actual.

Análisis por subsectores

Una mirada a través de las principales áreas de actividad pone de relieve que la expiración de las patentes

hace peligrar una parte de las ventas de los medicamentos de marca y, por el mismo motivo, existe un gran potencial para los fármacos genéricos. En paralelo se contempla un aumento de las ventas de medicamentos biosimilares, correspondientes a fármacos biotecnológicos de marca que dejan de estar patentados. Finalmente, en cuanto a los medicamentos sin receta, su crecimiento ha quedado rezagado en el tiempo.

Una industria competitiva

El sector farmacéutico juega un papel relevante dentro del actual mapa industrial español y con gran potencial para continuar mejorando sus ratios de eficiencia y competitividad. Así lo reconoce FARMAINDUSTRIA en su última memoria. En el mercado español, este sector es responsable de una cifra de producción de más de 15.000 millones de euros y exporta productos por valor de 11.000 millones de euros (el 27% de las exportaciones de alta tecnología).

En cuanto al I+D, la inversión de la industria farmacéutica asentada en España alcanzó 1.147 millones de euros en 2017, lo que consolida su posición de liderazgo en I+D industrial, con más del 20% del total español.

En Europa, España es el quinto mercado farmacéutico más importante por volumen de ventas y generación de empleo (por detrás de Alemania, Francia, Italia y Reino Unido) y el sexto

en términos de producción (tras los cuatro países anteriores e Irlanda). Con datos de la Federación Europea de la Industria Farmacéutica (EFPIA), cada año, este sector invierte en investigación alrededor de 33.737 millones de euros en Europa más del 17% de su facturación). (más del 17% de su facturación).

A escala mundial, según el Informe CPhI Annual Industry Report 2018, España ocupa el cuarto puesto por la calidad de su producción farmacéutica y el conocimiento de sus profesionales farmacéuticos, solo por detrás de Estados Unidos, Alemania y Japón; y al mismo nivel que Francia e Italia.

Sin embargo, lo más significativo es que España fue el mercado que más rápidamente mejoró a nivel mundial en términos de innovación, con un aumento del 16 % en la percepción de su capacidad para desarrollar nuevos métodos de fabricación y medicamentos.

Fortalezas

- Aumento estructural de la demanda impulsado por la creciente demanda en los mercados emergentes y el envejecimiento de la población global.
- La resiliencia del gasto de medicamentos independientemente del ciclo económico.
- El incremento de los costes de I+D bien cubiertos por la fuerte generación de liquidez.

Debilidades

- Disminución de la duración de los ciclos de moda, dando lugar a problemas de sostenibilidad.
- Sobresaturación del espacio comercial en el contexto de la digitalización.

“El éxito empresarial es obtener unos resultados económicamente positivos haciendo algo que contribuya a que la sociedad sea mejor”

Emilio Duró, asesor y formador

Incansable y entusiasta, Emilio Duró ha infundido el poder del optimismo y la ilusión, a través de sus numerosas conferencias, a equipos directivos de más del 90% de las empresas del IBEX y las primeras empresas internacionales. Licenciado en Ciencias Económicas y Máster en Administración de Empresas por ESADE, Duró es socio fundador de Iter Consultores S.L. y miembro de varios Consejos de Administración. También colabora con universidades y escuelas de negocio. No le gustan las etiquetas, pero Emilio Duró se ha convertido en todo un gurú de la felicidad para él que “no vale rendirse”. En su opinión, “el reto para los próximos años es vivir con ilusión y pasión. No solo sobrevivir”.

■ **SOLUCION:** “¡Ponle a la vida alegría, pasión, entusiasmo!” es una de las frases más repetidas en sus conferencias. Si vivimos en el mejor tiempo posible, ¿por qué son mayoría los pesimistas?

Emilio Duró: Es cierto que vivimos en el mejor de los mundos, tenemos más bienes y comodidades que nuestros antepasados, hemos triplicado la esperanza de vida en menos de un siglo, somos la primera generación que no ha sufrido una guerra... Pero al mismo tiempo han aumentado las depresiones, la tristeza, las quejas y el pesimismo.

El motivo es que el ser humano está preparado genéticamente para sobrevivir con una vida corta, en un entorno físico con problemas “materiales” y donde el miedo era fundamental para sobrevivir. Sin embargo, hoy, en el mundo occidental el panorama es totalmente diferente. Las preocupaciones no son solo materiales, nos enfrentamos a miedos “mentales” y eso nos obliga a tener que “poner vida a los años y no solo años a la vida”.

Además, estas respuestas instintivas de miedo ante las “supuestas amenazas” han provocado que hayamos normalizado el estrés o estrés negativo, y hay una relación directa entre este y el aumento de enfermedades, depresiones, alexitimias, etc. ¿Quién no tiene hoy ansiedad, temores y momentos de

tristeza? Y esta ansiedad no puede solucionarse solo acaparando más medios materiales.

■ **S:** ¿Cuál es la mejor manera para valorar positivamente el aquí y el ahora?

E.D: No soy nadie para dar consejos, pero parece claro que las personas optimistas viven más, con mejor salud y son más felices. Ser positivo es vivir el presente, el aquí y ahora, sabiendo que somos libres de elegir nuestra forma de pensar. En cambio, una persona negativa es la que ante los problemas y retos que nos depara la vida busca culpables, enfocando el pasado que no se puede cambiar. No se siente responsable de su vida, —tiene un foco de “control externo”—, y cree que lo que le sucede no depende de él. La responsabilidad, —responder con habilidad—, es opuesta a la culpabilidad. Hay una frase que me gusta mucho: ayer es historia, mañana es un misterio, hoy es un regalo. Esta es la razón por la que se llama el presente.

■ **SOLUCION:** ¿Quién debe ser dentro de las organizaciones el encargado de transmitir el optimismo?

E.D: Tanto el optimismo como el pesimismo se contagia. Pero el pesimismo se contagia cuatro veces más que el optimismo, ya que estamos preparados para salvar la vida, acordándonos de las cosas malas que

nos pasan y olvidando con frecuencia los acontecimientos buenos.

Sabemos que se aprende por amor e imitación y que los aprendizajes en los primeros años de vida son fundamentales. También a nivel laboral. El éxito profesional depende mucho de nuestro primer jefe al que imitamos inconscientemente. Por ello la cultura de la empresa y cómo se comportan los máximos responsables de la misma condicionan la forma de ser y comportarse del resto de la empresa.

■ **S:** ¿Cuál es, para usted, el concepto actual de éxito empresarial?

E.D: Para mi éxito empresarial es obtener unos resultados económicamente positivos haciendo algo que nos apasione y que contribuya a que la sociedad sea mejor, creando un entorno laboral en el que las personas sean felices y puedan dar el máximo de sí. El resultado económico no puede ser el único fin. Tenemos que dirigir por valores, haciendo cosas y tratando a los demás de igual forma a como nos gustaría que nos trataran a nosotros.

■ **S:** ¿Cómo se pueden impulsar actitudes proactivas en las organizaciones para dinamizar y facilitar el cambio?

E.D: Dirigiendo por amor, trabajando solo con buenas personas, admitiendo el fracaso como parte del éxito, fomentando

el trabajo en equipo y premiando los éxitos colectivos, enfocando el futuro y no el pasado, celebrando los pequeños éxitos, enfocando la empresa hacia la satisfacción de las necesidades de los clientes internos y externos, fomentando la coherencia interna entre lo que decimos, pensamos y hacemos, predicando con el ejemplo, permitiendo que el personal de una empresa pueda compaginar su vida personal y profesional, etc.

■ **S: ¿Con qué termómetro se puede medir el grado de felicidad dentro de una empresa?**

E.D: Se sabe que las personas son el recurso fundamental de una empresa y que las personas optimistas y felices rinden casi el doble que las personas pesimistas. Así, las empresas están estudiando como mejorar la "felicidad" de las personas que la componen. Actualmente estamos construyendo "big datas" para saber cómo son las personas felices. Utilizando el sentido común, los últimos estudios y la inteligencia artificial podemos saber los parámetros que comparten las empresas de alto rendimiento y ver si son extrapolables. Pero no basta con una serie de acciones dispersas, tenemos que tener unos valores coherentes con las acciones que desarrollamos.

■ **S: ¿Qué impacto están teniendo las nuevas tecnologías en el camino de la felicidad?**

E.D: Estoy seguro de que las nuevas tecnologías nos ayudan a tener una vida mejor. Pero el hedonismo absoluto no creo que nos aporte más bienestar y paz mental. Y la gran cantidad de cosas que las nuevas tecnologías nos permiten hacer "a la vez" nos crea ansiedad. Pero seguro que con los nuevos conocimientos que tenemos encontraremos caminos para que cada día sea más fácil tener tiempo para dedicarnos a lo que verdaderamente nos interesa. El trabajo duro dejará de ser un castigo, ya que lo harán las máquinas.

■ **S: ¿Existen diferencias entre España y Latinoamérica, en cuanto al concepto de felicidad?**

E.D: No he estudiado el tema en profundidad, pero parece que los "latinos" somos más felices que otros pueblos y el motivo tiene que ver que ver con aspectos sociales.

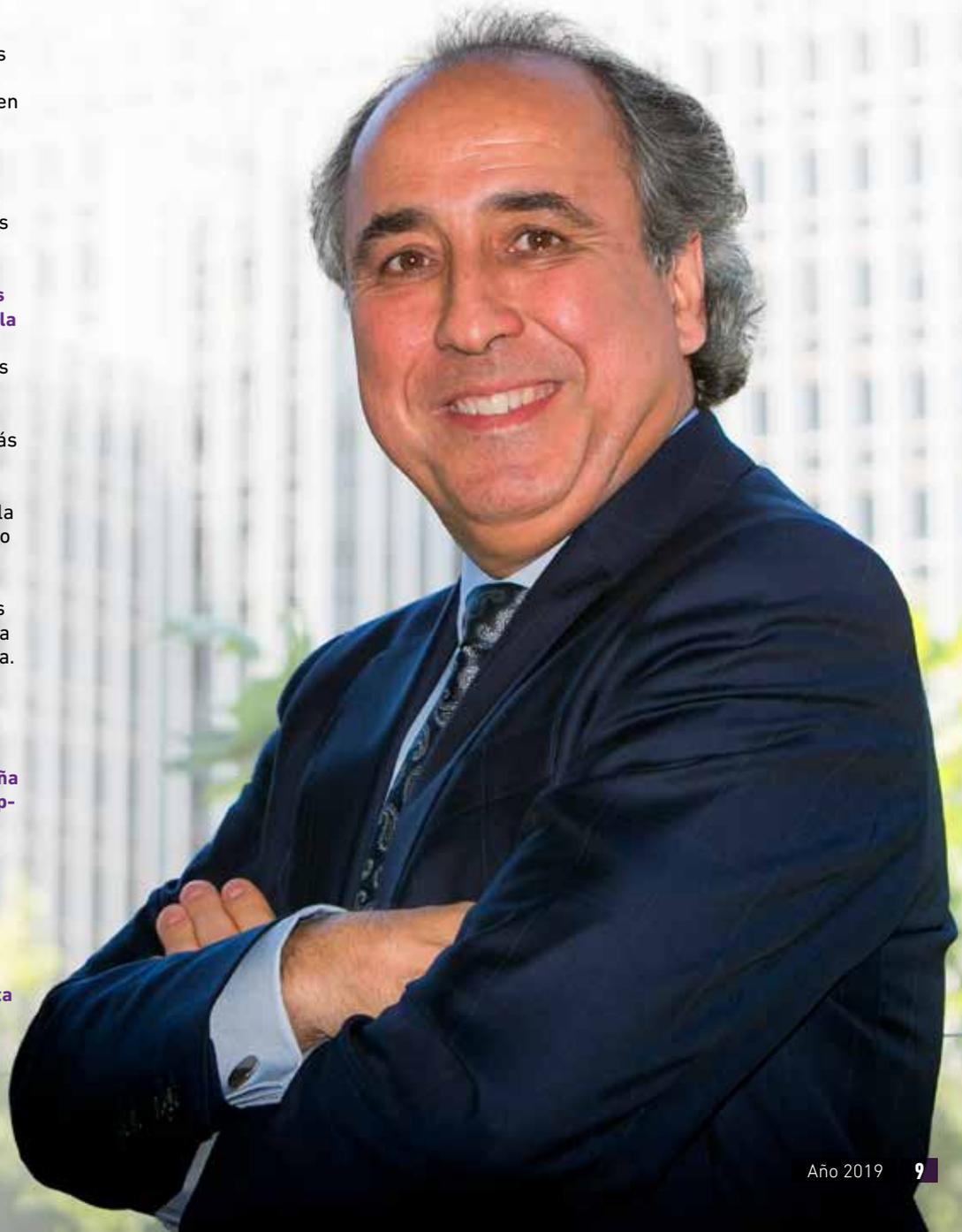
■ **S: ¿Con qué canción terminaría esta entrevista?**

E.D: Hoy puede ser un gran día, de Joan Manuel Serrat.

Los cuatro pilares de la felicidad

La receta de Emilio Duró para la felicidad está basada en cuatro pilares: la salud, el componente emocional, el conocimiento y cultivar el espíritu. Ante el futuro, según el pensador, "tenemos el reto de llenar de contenido nuestra vida y buscar equilibrio entre los cuatro cuadrantes". Para ello propone:

- En el plano físico, "con los años la genética nos abandona. Tenemos que hacer deporte a diario, cuidar la alimentación, practicar la relajación... En definitiva, mantenernos en forma. El cuerpo es el templo del alma".
- Desde el punto de vista emocional, "con pérdida de seres queridos, grandes cambios en nuestra vida y la necesidad de controlar nuestras emociones, no podemos dejar de expresar emociones positivas. Tenemos que vencer el miedo que nos atenaza, hacer cosas que nos apasionen y, en suma, amar en un sentido amplio".
- En el ámbito intelectual, "con una pérdida constante de neuronas, no podemos dejar de estudiar".
- Finalmente, en cuanto al espíritu, "el ser humano siempre se ha preguntado por el sentido de la vida. Debemos tener un porqué vivir para poder encontrar cómo vivir".





Educación financiera, llave del progreso

En el actual escenario económico y social, la educación financiera ha adquirido un papel protagonista como factor de estabilidad, protección y progreso.

Promover el desarrollo de mayores capacidades y habilidades financieras para que el consumidor logre gestionar de forma óptima sus finanzas, siendo más consciente de los riesgos y de las oportunidades. Este es el principal cometido de una asignatura que cobra fuerza: la educación financiera. ¿El motivo?

El mundo de las finanzas está cambiando a un ritmo trepidante y la creciente complejidad de la oferta de productos y servicios pone sobre el tapete la necesidad de contar con conocimientos financieros suficientes para lidiar con esta tendencia imparable. Pero no solo a nivel personal, alcanzar estas competencias puede contribuir al fomento de una mayor cultura emprendedora y a ganar competitividad en los negocios.

Camino de mejora

Sin embargo, aunque en los últimos años la educación financiera ha ido

ganando peso en las agendas públicas y privadas, esta materia todavía es susceptible de mejora. Según revela la encuesta S&P Global Financial Literacy Survey, dos tercios de la población mundial no tienen suficientes conocimientos para desenvolverse con cierta soltura dentro del mundo de los productos financieros.

Tampoco sorprende que las tasas de educación financiera difieran enormemente entre las principales economías avanzadas y los países emergentes. Como promedio, el 55% de los adultos en mercados desarrollados, como Canadá, Francia, Alemania, Italia, Japón, Reino Unido y Estados Unidos, tienen conocimientos financieros. No obstante, las tasas de alfabetización financiera varían enormemente, desde el 37% de Italia al 68% de Canadá.

En el entorno de los países BRICS (Brasil, la Federación Rusa, India, China y Sudáfrica), la media se sitúa en el 28%;

y también existen grandes disparidades con niveles que van desde el 24% en India al 42% en Sudáfrica.

Compromiso global

Conscientes de la necesidad de avanzar en este ámbito, la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), el Fondo Monetario Internacional, la Organización Internacional de Comisiones de Valores (IOSCO), el G20 y la Comisión Europea, entre otras instituciones, han recomendado a sus estados miembros que impulsen programas de formación financiera como mecanismo para garantizar la protección de inversores y consumidores financieros, y reforzar la estabilidad financiera internacional.

España inició su andadura en 2008. El Banco de España y la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) asumieron el reto de impulsar una estrategia nacional de educación financiera. El plan sigue los consejos



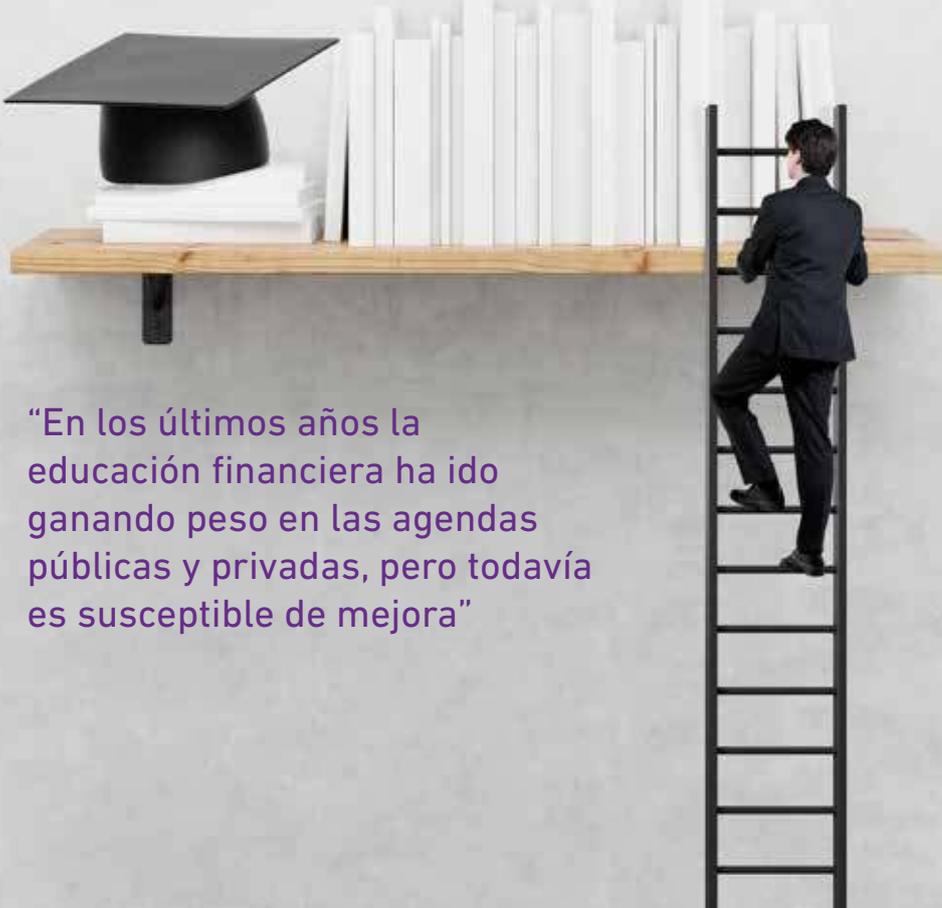
de la OCDE y su objetivo es mejorar la cultura financiera de los ciudadanos, dotándoles de los conocimientos básicos y de las herramientas necesarias para que manejen sus finanzas de forma responsable e informada.

Según la Encuesta de Competencias Financieras, incluida dentro del programa para el periodo 2018-2021, España se coloca por debajo de la media entre los países de la OCDE en cuanto a conocimientos financieros, lo que supone que un amplio segmento de la sociedad no está familiarizado con términos esenciales para la adecuada gestión de sus finanzas.

En América Latina

También en Latinoamérica, la educación financiera es un factor determinante para el progreso. Tal y como recoge el informe 'La educación financiera en América Latina y el Caribe, situación y perspectivas', desarrollado por CAF-Banco de Desarrollo de América Latina, estas iniciativas "pueden empoderar a las personas al permitirles administrar de mejor manera sus recursos y las finanzas de sus familias".

Desde esta institución, se han venido apoyando diferentes iniciativas, así como encuestas para valorar las capacidades financieras de la población en Bolivia, Chile, Colombia, Ecuador y Perú. Como ejemplo, recientemente, se presentaban los resultados del sondeo realizado en Argentina, elaborado junto al Banco Central de la República Argentina (BCRA) en 2017, que pone de relieve que el conocimiento de los productos financieros en este país es moderado, con una puntuación de 11,5.



“En los últimos años la educación financiera ha ido ganando peso en las agendas públicas y privadas, pero todavía es susceptible de mejora”

Inclusión financiera y nuevas tecnologías

Para CAF, esta asignatura además es crucial para conseguir que otro reto se haga realidad: la inclusión financiera. Esto significa, para el Grupo Banco Mundial (GBM), que “personas físicas y empresas puedan tener acceso a productos financieros útiles y asequibles que satisfagan sus necesidades —transacciones, pagos, ahorros, crédito y seguro—, prestados de manera responsable y sostenible”.

En esta cuestión, existe un aliado: las herramientas digitales, que abren la puerta al desarrollo de oportunidades de aprendizaje de calidad y a acelerar su expansión, en favor del bienestar y progreso de la sociedad.

El compromiso del seguro

Un sector comprometido con la educación financiera es el seguro. Con el programa educativo 'El riesgo y yo', UNESPA, la Asociación Empresarial del Seguro en España, ha apostado por la formación financiera de los más jóvenes, difundiendo la cultura aseguradora en escuelas y colegios de toda España.

Igualmente, Fundación MAPFRE lleva largo tiempo trabajando en esta asignatura, mediante distintas actividades educativas que buscan promover la prevención del riesgo y el valor del seguro en las aulas, resaltando especialmente la importancia del ahorro entre los estudiantes. A lo largo del curso escolar actual, se impartirán más de 1.000 talleres de educación financiera, que llegarán a cerca de 30.000 alumnos.

También en la Federación Interamericana de Empresas de Seguros (FIDES) cuentan con un grupo de trabajo específico para desarrollar proyectos de educación financiera, un factor que puede estimular el crecimiento de la demanda de seguros en la región, según recoge el informe sobre 'Elementos para la expansión del seguro en América Latina', llevado a cabo por el Servicio de Estudios de MAPFRE, bajo los auspicios de esta federación.

CON
EXPERIENCIA

“La experiencia nos ha demostrado que el seguro de crédito facilita enormemente el crecimiento”

Josep Boqué Torremorell
Director Financiero de Cooperativa d'Ivars

Prácticamente, toda su trayectoria profesional ha transcurrido en Cooperativa d'Ivars, donde empezó a trabajar con 18 años recién cumplidos, “y de eso ya hace 35 años”, manifiesta Josep Boqué. Estando allí realizó sus estudios universitarios y se formó en finanzas, dirigiendo el departamento Financiero y la Sección de Crédito. Con el transcurso de los años la cooperativa ha ido afrontando nuevos retos, abriendo nuevas actividades y ampliando su base social. En definitiva, “ha ido creciendo y con ella todos los que desempeñamos puestos de responsabilidad en la empresa”.

■ **SOLUNION:** En mayo de 1915, un grupo de pioneros se agruparon para crear el Sindicato Agrícola y Caja Rural de Ibars de Urgell, hoy Ivars d'Urgell. Con más de 100 años de historia, ¿cuál diría que ha sido su papel en el desarrollo y el fomento de la actividad agraria en la región?

Josep Boqué Torremorell: Siempre hemos pensado que el caso de nuestra cooperativa no fue muy distinto al de otras que en esa época surgieron y se forjaron en el entorno rural. Pero sí creemos que nuestros fundadores tuvieron la visión de dar una mayor apertura a otras localidades próximas, abandonando los típicos sentimientos individualistas, con lo que la cooperativa abrazó la entrada de nuevos socios de otras zonas, que enriquecieron con sus aportaciones y diferentes formas de trabajar a todo el colectivo.

■ **S:** Cooperativa d'Ivars quiere convertirse en un referente de empresa cooperativa en el sector agroalimentario. ¿Qué camino han emprendido para conseguirlo?

J. B. T: Intentamos aportar lo máximo al eslabón de la cadena alimentaria al

que pertenecemos, o sea, en el ámbito de la producción agrícola y ganadera trabajamos no solo en la mejora continua de nuestros procesos, sino también en los de nuestros socios, ganaderos y agricultores, implantamos técnicas de doble cultivo, sistemas de conservación de granos en fresco, producción de maíz fermentado 'pastone' e incorporación a la alimentación animal para conseguir una dieta más saludable. Esto, junto a certificaciones oficiales de calidad, aseguran una óptima salida al mercado de nuestros productos.

■ **S: En estos momentos, ¿cuál es el gran valor que aporta el cooperativismo agrario y el financiero?**

J. B. T: Creo firmemente que el gran valor que aporta contar con un posicionamiento financiero fuerte es la estabilidad, la capacidad para sobreponerse a cualquier dificultad y superarla. Esta estrategia que podríamos definir como defensiva nos ha llevado a las cooperativas a superar el siglo de vida con buena salud, sorteando contratiempos que otros modelos empresariales no han podido superar.

■ **S: Cooperativa d'Ivars también es una empresa abierta y comprometida socialmente. ¿Qué retos se han marcado en acción social?**

J. B. T: Como no puede ser de otra forma, somos sensibles a las necesidades de nuestro entorno y aportamos mejoras que faciliten la vida en el mundo rural, colaborando en equipamientos, fomentando la formación para nuestros socios, trabajadores y sus familias e impulsando iniciativas de carácter social y cultural que se desarrollan en nuestro entorno.

■ **S: Recientemente han puesto en marcha dos granjas experimentales de ovino y porcino, ¿qué espacio tiene en la entidad la innovación?**

J. B. T: A lo largo de los años hemos visto que la innovación aplicada ha sido la fórmula que mejores resultados nos ha aportado. Si empleamos modelos experimentales 'reales' -como pueda



ser una granja estandarizada, pero que cuente con sistemas de monitorización que nos faciliten enormemente la evaluación para la toma de decisiones, conseguimos transmitir mucho mejor la experiencia a nuestros socios productores, ya que pueden vivir la experiencia y sus resultados, y aplicarlos en su modelo productivo.

■ **S: En 2017, la cooperativa logró que sus fábricas de Ivars, Torregrossa y La Fuliola alcanzaran un total de 288.421 toneladas de producción, un 1,9 % más que en el ejercicio anterior. ¿Cómo marcha el ejercicio actual?**

J. B. T: Este ejercicio esperamos cerrar con un crecimiento del orden del 6 % interanual y superar las 300.000 toneladas de producción.

■ **S: ¿Cómo les ayuda el seguro de crédito en el día a día de la cooperativa?**

J. B. T: Nuestra cooperativa, desde hace ya muchos años, consiguió constituirse en Agrupación de Productores para comercialización de ganado porcino y bovino. Tuvimos muy clara la apuesta por la cobertura del riesgo de cobro en las ventas de nuestros socios. Es cierto que trabajamos en un sector maduro,

con escasos márgenes, mucho volumen y gran rotación, factores que, a primera vista, pueden parecer incompatibles con el hecho de añadir el coste de la cobertura. La experiencia nos ha demostrado que el seguro de crédito facilita enormemente el crecimiento, así como la toma de decisiones comerciales, ya que al factor precio de venta se añade el componente de cobertura y así se consigue establecer un equilibrio que nos garantizará volumen y continuidad.

■ **S: ¿Qué destacaría de los servicios que les presta SOLUNION, en cuanto a información o el recobro de deudas?**

J. B. T: La información es esencial a la hora de valorar a nuestros clientes y cerrar acuerdos de volumen. En cuanto al recobro de deudas, el hecho de saber que la compañía estará a nuestro lado y que trabajaremos conjuntamente para encontrar la mejor solución y así minimizar la pérdida, nos genera una gran tranquilidad y confianza.

■ **S: ¿Qué futuro pronostica para el sector agroalimentario español y, en especial, para las cooperativas agroalimentarias? ¿Dónde quiere situarse Cooperativa d'Ivars, en los próximos años?**

J. B. T: En los últimos años, y debido al impacto de la globalización de los mercados, el sector agroalimentario ha realizado importantes esfuerzos para posicionarse de forma clara y aprovechar las oportunidades que han ido surgiendo en distintos subsectores. En cuanto a las cooperativas agroalimentarias, el futuro continuará en la línea de las concentraciones, con la creación de grandes grupos destinados a afrontar estos nuevos retos globales. En los próximos años, Cooperativa d'Ivars quiere seguir siendo un referente agroalimentario, no solamente por su actividad como empresa moderna y dinámica, sino por su compromiso con las personas y el territorio.



Comercio mundial en 2019: proteccionismo bajo control y nuevas amenazas

El auge del comercio tenderá a suavizarse en 2019 (desde el +3,8% en 2018 al +3,6%), en sintonía con la ralentización del crecimiento mundial; y nuevas amenazas aparecen en el horizonte, como los mayores costes de la actividad comercial y el aumento del riesgo político.

A pesar de la retórica proteccionista de Estados Unidos, el comercio mundial de bienes y servicios se mantuvo relativamente resistente en 2018, con un crecimiento de +3,8%.

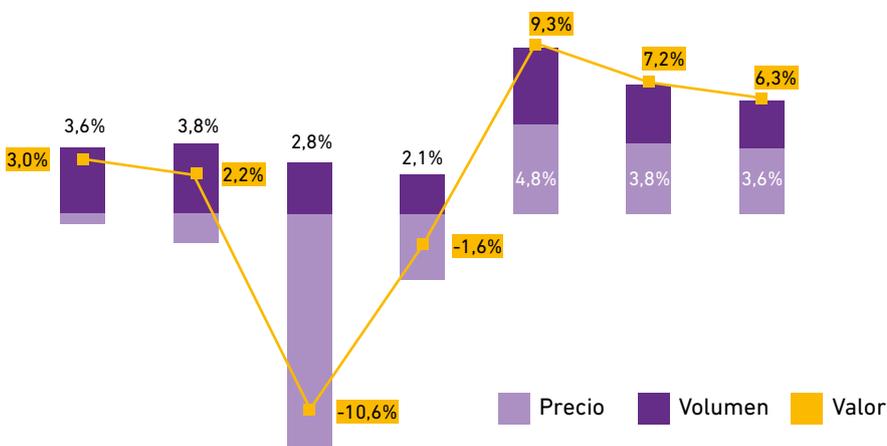
Sin embargo, al hilo de la desaceleración del crecimiento del PIB, durante 2019, se prevé que el impulso comercial sea

más moderado y el incremento de su volumen se sitúe en un +3,6%, mientras que en valor podría alcanzar el +6,3% (desde +7,2%). Estos son algunos de los datos extraídos por SOLUNION del análisis realizado por su accionista Euler Hermes, que estima que el comercio aumente 1,3 billones de dólares en 2019 (desde +1,7 billones en 2018).

Detrás de estas previsiones están los supuestos siguientes:

- El crecimiento económico mundial se desacelerará ligeramente en 2019 (+3,1% desde +3,2% en 2018).
- Según las estimaciones, se espera que una política monetaria más estricta en Estados Unidos lleve a un crecimiento más lento de la inversión y a un menor ímpetu, especialmente en los mercados emergentes.
- En cuanto a los precios comerciales, aunque las previsiones apuntan a que el petróleo Brent baje a 69 euros por barril en 2019 como promedio, la resistencia de las monedas y una inflación más fuerte, apoyan el crecimiento del comercio en términos de valor.

Crecimiento del comercio mundial



Fuente: Euler Hermes

Proteccionismo bajo control

Hasta ahora, el proteccionismo ha tenido un impacto muy limitado y debería mantenerse bajo control, a pesar de que los anuncios del presidente Trump del 23 de septiembre hayan aumentado la media de los aranceles de Estados Unidos en +1,7pp, a un 5,2% estimado (que corresponde al nivel de los aranceles de los años ochenta).



De hecho, hay tres razones por las que se evitaría una guerra comercial: el pragmatismo en Estados Unidos, la red de seguridad comercial china y la fatiga del proteccionismo. Euler Hermes espera un enfoque más constructivo del comercio en Estados Unidos y la respuesta de China no ha supuesto una ruptura del comercio mundial. Por otro lado, las reformas para facilitar el comercio y los nuevos acuerdos de libre comercio, compensan parcialmente la disputa entre ambos países.

Nuevas amenazas a la vista

Más allá del proteccionismo, las empresas deben prepararse para afrontar mayores costes del comercio, la desviación comercial y el aumento del riesgo político. De forma más pormenorizada, la brecha de financiación del comercio (1,5 billones de dólares) aumentará a medida que las condiciones monetarias y financieras en términos de dólares se ajusten, y aumente el riesgo monetario, político y de impago.

En segundo lugar, la desviación del comercio podría generar ganadores y perdedores: los ejes comerciales de Asia deberían ser los más beneficiados. Por último, podrían surgir 400 nuevas medidas proteccionistas en el mundo (frente a 560 en 2017), pero su complejidad, así como los riesgos de confiscación y expropiación podrían aumentar a medida que la economía experimente un aterrizaje suave.

España: el tirón de las exportaciones

Las exportaciones de bienes y servicios en España podrían aumentar en +23.000 millones de euros en 2019.

Tres factores deberían ayudar a mantener en marcha el motor de la exportación:

1. Una aceleración del consumo en Francia y Alemania, los dos principales socios comerciales de España (que reciben una cuarta parte del total de las exportaciones españolas).
2. La especialización industrial en bienes de consumo (vehículos y accesorios, agroalimentación).
3. Un euro más débil.

Mapa Riesgo País · 4º trimestre 2018

↓ **Sudáfrica**

B2 >> B3

↓ **Namibia**

B2 >> C3

↓ **Zambia**

C3 >> D3

↓ **Angola**

D3 >> D4

↓ **Jordania**

B2 >> B3

↓ **Barbados**

C3 >> D4

↑ **Corea del Sur**

BB1 >> A1

↑ **República Dominicana**

B2 >> B1

↑ **Paraguay**

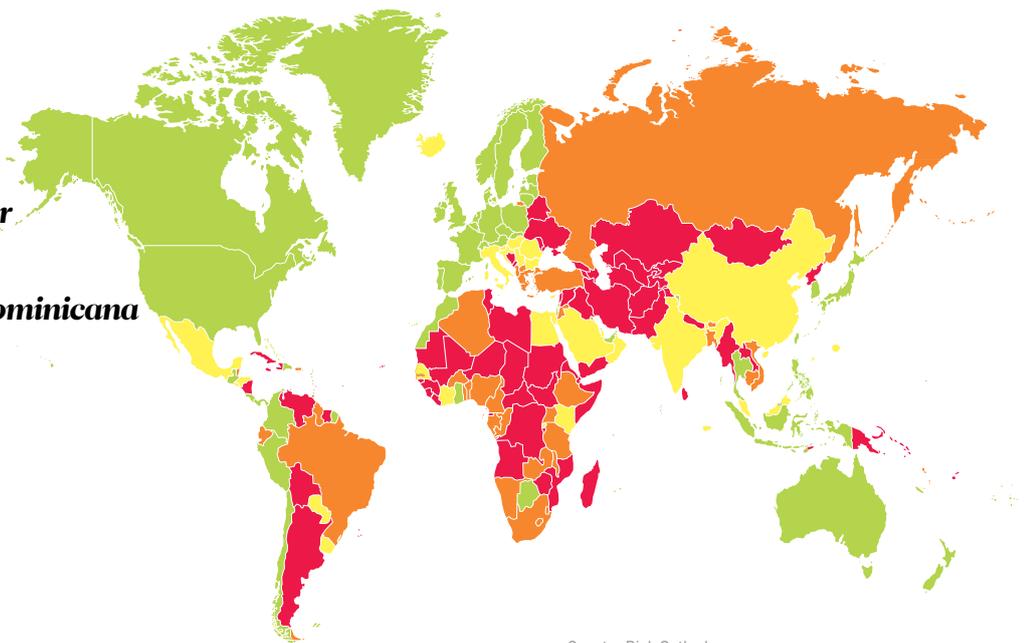
C2 >> B2

↑ **Ruanda**

C3 >> B2

↑ **Etiopía**

D3 >> C3



Country Risk Outlook
Fuente: Euler Hermes, cuarto trimestre 2018



● Riesgo Bajo ● Riesgo medio ● Riesgo sensible ● Riesgo alto

Escenario macroeconómico: el ciclo económico pasa página en 2019

A pesar de la multiplicación de los riesgos, la trayectoria del crecimiento global se mantendrá favorable, aunque en 2019 comienza a percibirse el final del ciclo económico.

El panorama político y económico está repleto de detonantes de un posible retroceso del crecimiento global y la multiplicación de las fuentes de inestabilidad está contribuyendo a una restricción significativa de las condiciones crediticias mundiales. En línea con la caída de la demanda, el crecimiento del comercio

mundial continuará la senda de la desaceleración. Estas son algunas de las conclusiones de las perspectivas económicas mundiales elaboradas por Euler Hermes, al cuarto trimestre de 2018, donde también se advierte de que el índice Global de Insolvencias (que ha pasado del +6% al +10%, en 2018) continuará al alza en 2019.

2019: +3%
2020: +2,7%

Estados Unidos: el motor de crecimiento está rugiendo, pero...

El crecimiento del empleo ha proporcionado en Estados Unidos un fuerte impulso a la confianza de los hogares y un mayor auge del consumo; mientras que la inversión muestra signos de debilitamiento en medio de tasas de interés más altas, condiciones externas menos favorables y el deterioro de la calidad del crédito corporativo. Como medidas de protección frente a una mayor

inflación de la deuda, se prevé que la FED aumente los tipos de interés dos veces durante el presente ejercicio. Se pronostica, además, que la desaceleración del crecimiento de Estados Unidos comience en 2019 en torno a la dilución del impacto del estímulo fiscal y el endurecimiento de las condiciones crediticias, mientras que para 2020 se prevé un ajuste más abrupto.

2019: +2,5%
2020: +1,7%

Europa: la zona euro navega por aguas turbulentas

Por quinto año consecutivo, en 2019, el PIB de la Eurozona estará por encima del potencial de crecimiento, pero el impulso continúa disminuyendo a medida que crecen las presiones externas y las condiciones monetarias y financieras se vuelven más estrictas. Las empresas de la región todavía resisten. Por ejemplo, en Francia aumentaron un +11% en 2018 y debería continuar su tendencia alcista. En España también se asiste a una gran resiliencia, explicada en parte por el dinamismo corporativo.

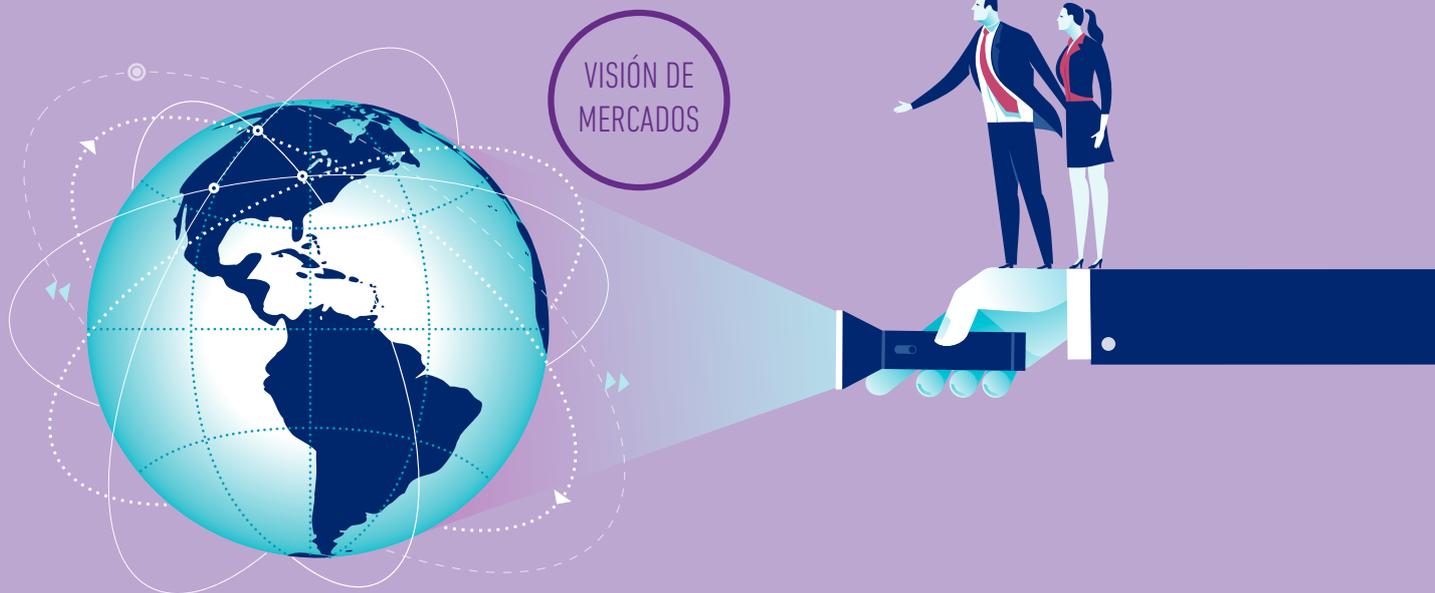
En Europa Oriental, para los países miembros de la UE, se estima un crecimiento más moderado, en sintonía con la desaceleración de la Eurozona. Las preocupaciones por el recalentamiento se están desvaneciendo debido al mantenimiento bajo control de la inflación. De forma particular, en Rusia, en concreto, el principal riesgo es el bajo precio del petróleo; mientras en Turquía, la crisis monetaria está afectando a la economía, con una contracción de la producción industrial y las ventas minoristas.



Zona euro: 2019: +1,6% | 2020: +1,4%

Rusia: 2019: +1,5% | 2020: +1,5%

Turquía: 2019: +0,4% | 2020: +3,5%



VISIÓN DE
MERCADOS

Latinoamérica: riesgo político y fin de la flexibilidad monetaria

La actividad de América Latina se ralentizó (+1,5%, excluyendo Venezuela) en 2018, cuando comenzó la recesión en Argentina. La recuperación sigue siendo lenta y la dinámica de los ciclos tardíos puede agravar las divergencias, pero en conjunto, para la región se espera una aceleración gradual del crecimiento. Las condiciones financieras serán menos

favorables para las empresas y habrá que tener en cuenta el riesgo político especialmente en países como Brasil (donde la reforma de las pensiones es todo un desafío); México (con opciones de política que contradicen la postura pro-empresa); y Argentina (donde la austeridad severa podría alimentar el descontento social).

2019: +1,9%
2020: +2,4%

Asia-Pacífico: China resiste

El fuerte crecimiento del crédito, el avance positivo de los ingresos y la disminución de la tasa de ahorro son tres de las tendencias destacadas en China, un país que está apostando por las economías domésticas. El estímulo fiscal está dando sus frutos y una depreciación del 10% de la moneda china (RMB) podría ayudar fuertemente a absorber los efectos del aumento del dólar americano. La protección de los inversores y la resolución de las insolvencias siguen siendo dificultades clave. En cuanto a los mercados emergentes, continuarán creciendo por encima de la media global, beneficiándose de la resistencia de China y la desviación del comercio a

centros de producción alternativos (como Vietnam, India, Indonesia y Filipinas). Los principales riesgos provienen de las presiones sobre la divisa de mercados con déficits parejos (India, Indonesia y Filipinas), las amenazas de recalentamiento económico (Vietnam y Filipinas), y el resultado de las elecciones en India, Indonesia y Tailandia. En las economías emergentes más sólidas, el crecimiento se puede desacelerar especialmente en aquellas con una alta vinculación al comercio (Corea del Sur, Singapur, Hong Kong y Taiwán). La alta deuda de los hogares en Australia y Nueva Zelanda es un aspecto a tener en cuenta en 2019.

China:
2019: +6,3%
2020: +6,1%

Asia:
2019: +4,8%
2020: +4,6%

África y Oriente Medio: por la senda de los recursos

Las barreras al comercio inhiben el desarrollo del sur de África, mientras que las reformas y la apertura impulsan el crecimiento de la zona este. A medida que los productos básicos comienzan a disminuir, Oriente Medio y África están expuestos a una nueva presión en los tipos de cambio. De forma particular, para las naciones incluídas

en el Consejo de Cooperación para los Estados Árabes del Golfo, se prevé una recuperación del crecimiento en 2019 gracias a una mayor producción de petróleo. También en Israel la progresión disminuye ligeramente en 2019, en línea con el devenir de la economía global. En Líbano, la incertidumbre política hace prever un avance moderado.

África:
2019: +2,8%
2020: +2,8%

Oriente Medio:
2019: +2,0%
2020: +2,1%



AUSTRIA

TERRITORIO DE PAGO



El comportamiento de pago de las empresas austriacas es bueno, con un DSO medio de 44 días. El sistema judicial es eficiente pero las acciones prelegales llevadas a cabo por especialistas siguen siendo el método más efectivo para cobrar las deudas.

Complejidad de la recuperación de la deuda:



FAVORABLE

MEDIA

DIFÍCIL

MUY DIFÍCIL



Información general

Periodo Medio de Pago (DSO)

El comportamiento de pago de las empresas austriacas es muy bueno: el 76% de ellas pagan dentro de los plazos estipulados, según datos de la asociación KSV. En 2016, el DSO se situó de media en 44 días.

Intereses de demora

Se pueden solicitar intereses por retrasos en los pagos a partir del día siguiente a la fecha de vencimiento. De hecho, la legislación austriaca es más estricta que los requisitos de la UE. Por ejemplo, en las transacciones entre empresas, los plazos nunca deben exceder los 60 días. Los intereses por demoras se calcularán agregando al menos un 9,2% al tipo establecido por el Banco Nacional Oesterreichische.



Prácticas de recobro

Primero, negociación

A pesar de que los tribunales austriacos son eficientes, en primer lugar, deben considerarse las oportunidades de solución amistosa y los procedimientos rápidos, alternativas bastante eficaces. Además, antes de iniciar un proceso en los tribunales es importante verificar si la compañía aún está en activo. También es esencial estar al tanto de su solvencia: si se han iniciado procedimientos de insolvencia, resulta imposible hacer cumplir una deuda.



Procedimientos judiciales

Los procedimientos de vía rápida son obligatorios si la reclamación no supera los 75.000 euros. En este caso, se debe solicitar al tribunal local que emita una orden de pago, que incluya los intereses y los costos judiciales, que deberán abonarse en un plazo de 14 días. Estos procedimientos simplifican y aceleran los trámites ya que las reclamaciones pueden presentarse electrónicamente y solo es necesario un abogado si el importe supera los 5.000 euros. Si el acusado no presenta una defensa en cuatro semanas, la orden se convierte en ejecutable inmediatamente. Si el deudor tiene activos en otros Estados miembros de la UE, se puede activar una orden de pago europea.

Cuando la vía amistosa falla o el deudor cuestiona la reclamación, el siguiente paso es iniciar un proceso legal ordinario. Por lo general, el deudor recibe la demanda y el juez invita a las partes a intercambiar opiniones y pruebas, organizando audiencias antes de emitir un fallo. La acción legal ante los tribunales austriacos es bastante rápida y confiable.



Procedimientos de insolvencia

La ley de insolvencia de Austria tiene como objetivo rescatar a las empresas para aumentar las posibilidades de recuperar las deudas. Los procedimientos extrajudiciales rara vez se utilizan y para los procesos de reestructuración de la deuda se establece como requisito legal que proporcionen una cuota mínima del 20% en el plazo de dos años. En cualquier caso, el plan debe ser validado por la mayoría de los acreedores con derecho a voto y con al menos el 50% de todas las reclamaciones. En general, en procedimientos de quiebra es difícil que los acreedores no asegurados recuperen su deuda.



MARRUECOS

TERRITORIO DE PAGO



El DSO en Marruecos se mantiene alto, con un promedio de 83 días, y el comportamiento de pago de las empresas nacionales es bastante regular. La acción judicial es complicada, por lo que confiar en especialistas en recobro es la vía más eficaz para recuperar las deudas.

Complejidad de la recuperación de la deuda:



FAVORABLE

MEDIA

DIFÍCIL

MUY DIFÍCIL



Información general

Periodo Medio de Pago (DSO)

El DSO en Marruecos se establece de media en 83 días y el comportamiento de pago de las empresas nacionales es bastante deficiente. Especialmente preocupante es el caso de los deudores del sector público que tienden a pagar sus deudas dentro del plazo de un año.

Intereses de demora

Se pueden reclamar intereses al día siguiente de la fecha de vencimiento de la factura. Si las partes no acordaron una tasa de interés específica, la compensación se calculará sobre el tipo de referencia del Banco Al Maghrib, incrementado al menos 7 puntos porcentuales; aunque en la práctica los tribunales tienden a aplicar la antigua tasa de interés del 6%. Para obtener el pago obligatorio de intereses mediante la acción legal, existe un plazo de un año.



Prácticas de recobro

Primero, negociación

Los acuerdos amistosos siempre deben considerarse como una alternativa a los procedimientos formales, que en Marruecos son largos y costosos. Además, los métodos de recobro prelegales son más exitosos, cuando son manejados por expertos. La reclamación legal debe comenzar con una carta de demanda registrada que recuerde al deudor su obligación de abonar el capital junto con los intereses de demora. Es esencial obtener un acuerdo de pago a plazos o, al menos, un documento de reconocimiento de deuda, pues así el acreedor podrá obtener una orden judicial ejecutable.



Procedimientos judiciales

La legislación marroquí se inspira en la normativa francesa y los procedimientos judiciales están en constante evolución y modernización. Si la fase amistosa falla, y siempre que la deuda sea cierta y probada, existen procedimientos rápidos que permiten solicitar una orden de pago ante el Tribunal de Comercio. Si este considera que la solicitud es legítima, ordenará al deudor que pague la deuda inmediatamente.

En cambio, si existen controversias, el caso será visto mediante procedimiento ordinario. La Ley 1-74-447, complementada por la Ley 42-10 sobre la organización de los tribunales, y las leyes locales que establecen requisitos de jurisdicción definen la organización legal del reino y los plazos procesales. Es muy recomendable realizar acciones legales con el apoyo de un abogado cualificado.



Procedimientos de insolvencia

Hay varios procedimientos de insolvencia disponibles en Marruecos, pero en su mayoría son complejos, lentos e ineficientes a la hora de cobrar la deuda. En resumen, los procesos extrajudiciales rara vez se utilizan y los procedimientos de reestructuración de la deuda solo están disponibles para los deudores cuya situación financiera no se vea comprometida de forma irreparable. Si finalmente se abre un proceso de liquidación, los acreedores tienen dos meses (cuatro meses si viven fuera de Marruecos) para presentar sus reclamaciones. Los activos de la compañía deudora se venden y los ingresos son distribuidos entre los acreedores por el titular de la oficina de insolvencia.

SOLUNION es el socio que necesitan las compañías para desarrollar su actividad comercial con seguridad, con la confianza de que están estableciendo las relaciones comerciales correctas, cuentan con información precisa sobre sus clientes y, en caso de sufrir un siniestro, su impacto se verá minimizado. Con sede en Madrid, SOLUNION está presente en España, Argentina, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, México, Panamá, Perú, República Dominicana y Uruguay cubre riesgos en países de los cinco continentes.

SOLUNION está participada al 50% por MAPFRE, aseguradora global con presencia en los cinco continentes, compañía de referencia en el mercado asegurador español, primer grupo asegurador multinacional en América Latina y uno de los 10 mayores grupos europeos por volumen de primas; y Euler Hermes, número uno mundial en seguro de crédito y uno de los líderes en caución y en recobro.



Soluciones a medida:

- Soluciones para pymes: una oferta adaptada a las necesidades específicas de pequeñas y medianas empresas. Para que pueda centrarse en la gestión de su negocio.
- Soluciones para grandes empresas: protegemos su negocio frente al riesgo comercial, aportándole tranquilidad para centrar sus esfuerzos en acciones de valor añadido.
- Soluciones para multinacionales: apoyamos el crecimiento de los grandes grupos internacionales con programas centralizados a través de la Euler Hermes World Agency.

Servicio Integral:

- Prevención: le asesoramos sobre su sector, analizamos su cartera de clientes y le orientamos sobre los mercados a los que dirigirse.
- Recobro de deudas: número uno en gestión de impagados en el mercado nacional e internacional, con presencia en 49 países y capacidad de recobro en más de 130.
- Indemnización de impagados: procedemos al pago de sus deudas no recuperadas una vez agotadas todas las posibilidades de recobro.

Fortalezas:

- La unión de dos líderes: Euler Hermes y MAPFRE.
- La mejor información: una base de datos, en permanente actualización, con información sobre más de 40 millones de empresas de todo el mundo.
- Red internacional de analistas en más de 50 países.
- Plataforma tecnológica para la gestión de su póliza cuando y donde quiera.
- Extensa red de distribución.

SOLUNION España y Sede Central
Avda. General Perón, 40 - 2ª Planta
28020 - Madrid
+34 91 581 34 00
www.solunion.es

SOLUNION Colombia
Calle 7 Sur No. 42 - 70
Edificio Fórum II Piso 8 - Medellín
+57 4 444 01 45
www.solunion.co

SOLUNION México
Torre Polanco Mariano Escobedo,
476, Piso 15 Col. Nueva Anzures
11590 - México D.F.
01 800 00 38537
www.solunion.mx

SOLUNION Argentina
Av. Corrientes 299
C1043AAC CBA - Buenos Aires
(+54) 11 4320-9048
www.solunion.com.ar

SOLUNION Chile
Avenida Isidora
Goyenechea, 3520 - Santiago
+56 2 2410 5400
www.solunion.cl

SOLUNION República Dominicana
Contactar con SOLUNION México

SOLUNION Uruguay
Contactar con SOLUNION Argentina

SOLUNION Ecuador
Contactar con SOLUNION Colombia

SOLUNION Costa Rica
Contactar con SOLUNION México

SOLUNION Perú
Contactar con SOLUNION Colombia

SOLUNION Panamá
Contactar con SOLUNION México

www.solunion.com