

EN PRIMER PLANO

Lo mejor de Europa para EEUU



Julio Pomés
Director del 'think tank' Institución Futuro

Hoy presento un artículo en contraste con el que escribí hace dos semanas: 'Lo mejor de EEUU para Europa'. La presente columna me ha costado más esfuerzo. Con lo que está cayendo, Europa es hoy un ideal más difícil de defender, pues la UE se asemeja a una familia dividida, que se pelea por los dineros y que se muestra incapaz de afrontar su futuro. Por el contrario, EEUU representa un país, con heridas, sí, pero con vitalidad para renovarse continuamente. Citaré algunas de las buenas cualidades que conserva nuestro Viejo Continente y que representan una ventaja frente a EEUU.

1. Movilidad social. Suena raro, pero así es. Europa tiene más movilidad social que EEUU. Hace 40 años, muchos de los multimillonarios de hoy, como Richard Branson o Berlusconi, no eran nadie. No vale el ejemplo de los supuestos *self made man* de EEUU porque la mayoría de ellos vienen de familias muy ricas. Por ejemplo, Bill Gates procede de una de las familias más ricas del estado de Washington, que de hecho iba a una universidad cuya matrícula costaba más que la de

5. Más autocrítica. En Europa hay mucha más autocrítica. Tal vez pueda alegarse que, en muchas ocasiones, es destructiva y obsesiva, pero al menos existe la tendencia a reevaluar las decisiones y nadie se escuda en el argumento de que criticar es antipatriótico o va contra valores esenciales.

6. La cobertura de la Seguridad Social. El Estado cumple su función social al responsabilizarse de unos servicios que garantizan unos mínimos vitales a los ciudadanos, independientemente de la posición económica.

7. El funcionamiento de la Justicia. Europa tiene un sistema judicial más equitativo que el norteamericano. En EEUU, la proliferación de los procesos promovidos por el afán de lucro de abogados desaprensivos o por una justicia muy dadivosa es un freno a la iniciativa. Así, un médico no se atreve a atender a un herido en un accidente por miedo a que aquel al que intenta socorrer le pueda demandar por considerarlo entrometido o incompetente.

Aunque los orígenes de EEUU son europeos,

A FONDO

Poco ruido y bastantes nueces



Manuel Gimeno
Director general de la Fundación AUNA

Sin que haya despertado demasiado ruido, el Plan Avanza contempla una apuesta decidida por el uso de la factura electrónica en las relaciones comerciales. ¿Responde este hecho a un capricho de nuestros gobernantes o más bien a la búsqueda de una solución en respuesta a la lenta adopción de las TIC por nuestras PYMES? Todo parece indicar que la segunda opción es la correcta y que en esta ocasión se ha precisado el objetivo antes convertirlo en blanco de las acciones a acometer. Se trata de una iniciativa que puede permitir superar la impermeabilidad de muchas empresas a algunas de las nuevas tecnologías, a abrir unas cuantas nueces.

Porque la factura electrónica, al fin y al cabo un documento cuyo contenido es idéntico al de la factura en papel, goza de una serie de requisitos que la convierten precisamente en una herramienta idónea para conseguir los resultados apetecidos por el Plan. En primer lugar tiene tras de sí un completo desarrollo legal; puede expedirse por cualquier entidad; simplifica la gestión administrativa gracias a su rapidez y facilidad de archivo; elimina papel y, en consecuencia, la necesidad de espacio físico para su almacenamiento (los archivos de una gran superficie de distribución, por ejemplo, ocupan unos 12 kilómetros lineales); impulsa el conocimiento y uso de la firma electrónica y, por consiguiente, de los certificados digitales, lo que fomenta la sensación de seguridad en la Red, de la que tan necesitado se está; supone un significativo ahorro, estimado en unos 75 céntimos por factura.

El papel de la gran empresa

Esta serie de ventajas, ya de por sí suficientes, se ven aumentadas a la hora de impulsar su puesta en práctica, pues las grandes empresas, aquellas que más facilidad tienen para adoptar los avances tecnológicos, van a actuar de prescriptores de la facturación electrónica, al proponer primero, y posiblemente obligar más tarde, a sus proveedores/clientes a optar por este mecanismo. Hoy ya es un hecho que alguna de las empresas españolas que cuentan el número de facturas anuales por millones, ya recibe más de la mitad de las emitidas por sus proveedores a través de este medio. Además, su uso puede servir a las empresas españolas de fuente de ventajas competitivas, ya que mientras que en nuestro país tanto las personas jurídicas como las físicas

pueden ser sujetos de certificado digital, en el resto de Europa sólo las personas físicas tienen ese atributo, lo que nos sitúa en una situación favorable cuando los vientos cambian entre nuestros vecinos.

Estandarización, el reto

Todavía hay, sin embargo, obstáculos que salvar. Si bien la tecnología está madura y la complejidad organizativa y técnica que puede suponer para una PYME su implantación no presenta trabas insuperables, la estandarización tecnológica es un reto pendiente, aunque el hecho de que cada sector tienda a operar con un formato determinado minimiza, coyunturalmente, ese problema. Otra dificultad puede ser el coste, y más que el coste, el escaso importe anual que las pequeñas empresas españolas dedican al apartado tecnológico. Si el precio de implementar un proyecto de tamaño medio de emisión de facturas puede alcanzar un importe de unos seis mil euros, nos

El Gobierno debe impulsar el uso de la factura electrónica entre las empresas con incentivos fiscales

encontramos con que esta cantidad no llega a ser invertida anualmente por aproximadamente un 40% de las PYMES, según los datos de la encuesta utilizada en el Informe eEspaña de la Fundación Auna, algo que sí supone un serio problema.

Es por ello preciso que las medidas de difusión que se emprendan desde el Gobierno para conseguir la implantación de la factura electrónica, se vean acompañadas por otras de contenido más económico. Las ayudas financieras puestas en marcha deberían contener un sesgo favorable a las medidas que se pretende popularizar, y esas ayudas pueden acompañarse con incentivos fiscales a la compra del programa adecuado, además de considerar positivamente la inclusión de la introducción de la factura electrónica en el concepto de innovación. Que no tiene el tratamiento fiscal de la I+D pero también vale. Además, una adecuada divulgación de cómo acogerse a estas medidas abriría los ojos a muchas PYMES acerca de su propia existencia. Manos a la obra, pues.



Harvard, y en la que en los años sesenta los niños tenían ordenadores de última generación.

2. Consenso. EEUU se basa en el *winner takes all* ('El ganador se lo lleva todo'). Eso hace imposible cualquier consenso. La consecuencia es que la única forma de cambiar las cosas es como hicieron los negros en los noventa: quemando ciudades.

3. Menor poder del Estado. Aunque parezca extraño, el Estado norteamericano tiene un poder tremendo, sobre todo en áreas de orden público.

4. Cohesión social. En EEUU, el Estado de Bienestar se orienta a grupos muy concretos: los militares y la tercera edad. Esto se debe, precisamente, a que esos grupos han sido capaces de organizar una presión muy fuerte para obligar al Estado a que les tenga en cuenta. Pero los pobres, por ejemplo, no cuentan. Al mismo tiempo y, a pesar del mito del *melting pot* (crisol) en EEUU, las diferentes comunidades y razas se ignoran totalmente entre sí. Respecto a la familia norteamericana, a pesar de su buena imagen, no tiene la consistencia que se le atribuye.

su sociedad ha evolucionado hacia el individualismo, tendencia que ha progresado menos en Europa por influencia de otras corrientes que han favorecido la vertebración de la sociedad. El gran dilema europeo es mantener un sistema que protege a la persona y que, si termina por no ser competitivo, acaba volviéndose contra ella. En ese sentido, EEUU, con un sistema menos proteccionista y más individualista, tiene menos problemas.

Creo que el país perfecto resulta de la combinación inteligente de las virtudes de ambas orillas del Atlántico Norte. De un lado, una solidaridad que cubra las necesidades básicas de todos los ciudadanos, cofinanciada por los que pueden pagarla. Y de otro, una competitividad lograda más por el valor añadido del conocimiento incorporado, que por salarios miserables. El reto de Europa y EEUU no es vencerse mutuamente, sino ser capaces de cooperar para competir con los colosos asiáticos. Para vencer en ese desafío, es previo que el viejo castillo europeo se cohesione y emule a la compacta fortaleza norteamericana.