

Opinión

El problema urgente de las pensiones

El debate sobre la sostenibilidad del sistema español de pensiones es una cuestión recurrente que se ha convertido en especialmente crucial en un escenario de crisis como el que España vive en estos momentos. Uno de los principales indicadores de la salud del sistema es su tasa de dependencia, esto es, el número de afiliados a la Seguridad Social por pensionista. Para que sea sostenible, esa tasa debe estar situada en torno a un 2,5; para resultar óptima debe superar el 3.

La radiografía de la caja de pensiones en España arroja en estos momentos una ratio de 2,42, el nivel más bajo desde 2002. Pero si en lugar de tomar ese indicador, se contabiliza el número de pensiones que se pagan -hay casi un millón de beneficiarios que percibe más de una-, la relación cae hasta un más que preocupante 1,9, menos de dos ocupados por pensión. Dado que la financiación del sistema sigue el modelo de caja única, las importantes diferencias territoriales que se aprecian tras esta tasa de dependencia no afectan al pago de las prestaciones

en algunas regiones y provincias españolas -es el caso de Asturias o Galicia- cuya ratio de dependencia cercana al 1 haría en la práctica inviable el sistema.

Más allá de ese ejercicio, las sombras sobre el futuro de las pensiones constituyen un problema de especial trascendencia social, pero también macroeconómica. En primer lugar, porque la buena salud del sistema contributivo en un país apuntala la confianza de los ciudadanos en que al final de su vida laboral les aguarda una razonable seguridad financiera, y ello constituye una premisa básica para el crecimiento y el futuro de cualquier economía. A ello hay que sumar las incógnitas que arroja sobre esa sostenibilidad el panorama macroeconómico que la economía española debe afrontar en los próximos años. Una suerte de tormenta que conjuga una elevadísima tasa de paro, una población que envejece de forma progresiva y una crisis de flujo de crédito y financiación que de momento impide alimentar adecuadamente el motor del crecimiento.

Todo ello conforma un escenario que ciertamente no es nuevo y del que el Gobierno es perfectamente consciente. Pese a que nuestro sistema de Seguridad Social cuenta con un Fondo de Reserva bien nutrido, lo que constituye un notable colchón, es importante recordar que no es eterno. Es por ello que la gran asignatura pendiente de la Seguridad Social española es un adelantamiento efectivo de las importantes modificaciones que en materia de cotización y acceso a las pensiones se aprobaron en la última reforma. Unos cambios que se ajustaron a un calendario que entonces resultaba oportuno -el plazo de implantación se fijó en 2017-, pero que hoy aparece como inaceptablemente largo.

Ley de educación que abra puertas

El anteproyecto de ley orgánica para la tan necesaria mejora de la enseñanza en España ha sido acertadamente presentado a la comunidad educativa, y a todos los ciudadanos en general, para que realicen sus propuestas de mejora. Y es de esperar que también para que estas se tengan en cuenta cuando José Ignacio Wert presente el texto definitivo para su aprobación por el Consejo de Ministros.

Si para algo ha servido esta crisis es para constatar, una vez más y por si alguien aún lo dudaba, la certeza de que el futuro de la economía y, más aún, el futuro de un país depende inexorablemente de la formación, capacidades y carácter emprendedor de sus ciudadanos, es decir, de su formación. Por eso el ministro Wert, como todos sus predecesores en Educación, tiene en sus manos el futuro a medio plazo de España. Es de esperar que dé con la clave que evite partidismos sectarios e intereses creados en una ley que debe nacer con vocación integradora de permanencia y estabilidad no conseguida hasta ahora. La consulta pública ya ha planteado una primera polémica: ¿a qué edad debe elegir el alumno el itinerario en función de los estudios que vaya a realizar? Hay pruebas de que puede funcionar a los 12 años, pero también a los 16. La clave aquí estará, como en todo el texto, en que no cierre puertas, sino todo lo contrario.

Distribución e imagen exterior



ISIDRO DEL MORAL
SOCIO DE BROSETA ABOGADOS

Hace ya más de un año que la Ley de Economía Sostenible trató de crear un engendro de regulación de los contratos de distribución en el sector de los automóviles. Afortunadamente, la reforma desapareció poco más de un mes después, suspendiéndose su aplicabilidad hasta la aprobación de una ley específica. Así, se preparó el Proyecto de Ley de 29 de junio de 2011 que no llegó a ver la luz como consecuencia del fin anticipado de la legislatura. Hace poco, el nuevo gobierno anunció que no tenía intención de tramitar una ley para este fin y que, en este momento, la flexibilidad que exige el mercado hace recomendable dejar en manos de los interesados la negociación de sus contratos. Sin perjuicio de manifestar un absoluto rechazo al proyecto, la cuestión más problemática era que estaba dirigido a todos los sectores de la distribución sin tener en cuenta las enormes diferencias que hay entre ellos. Esto no solo demostraba un importante desconocimiento, sino también una enorme ingenuidad. Tanto es así que la Federación de Industrias de Alimentación

y Bebidas, FIAB, propuso que la futura Ley no fuese de aplicación a su sector.

Tiempo después nos enteramos de que el sector de la alimentación ya había superado en exportaciones al del automóvil, demostrando su fuerte pujanza y desarrollo. Precisamente la clave de cualquier empresa que esté capeando bien la crisis está en haberse volcado en el mercado exterior, y son notorios los ejemplos de compañías que siguen creciendo a un ritmo excepcional. Y aquí es donde entra en juego de una manera crucial el contar con un buen producto, una capacidad de respuesta rápida, un enfoque comercial innovador y, por supuesto, un buen contrato de distribución.

Como hemos dicho, creemos que no es necesaria una ley de contratos de distribución, y menos una aplicable de forma indiscriminada. El sector de la alimentación y bebidas tiene sus formas y sus peculiaridades legales, y no le sirve cualquier ley. Ahora bien, en contrapartida, es recomendable no olvidar nunca la importancia de un buen contrato para que una empresa salga al exterior,

pues es el punto de partida, la tarjeta de presentación de la empresa en el exterior. Al margen de las cuestiones jurídicas y comerciales, que son la razón de ser del acuerdo, con el primer borrador nuestro contrario puede hacerse una idea del perfil de la empresa que tiene enfrente. La calidad de nuestro producto debe verse reflejada en la calidad de nuestro contrato, y al igual que se cuida al máximo la composición y presentación del producto, el acuerdo que negociemos y cómo lo hagamos es un aspecto más de esa imagen de marca. Un contrato pobre y mal negociado demostrará poco interés por cuestiones clave de la relación comercial.

Fuera de nuestro país existe una enorme conciencia del asesoramiento preventivo, mucho más rentable que el asesoramiento curativo, pero, aún perdiendo esa conciencia, habría que recordar a los directores comerciales de las empresas la herramienta tan importante que puede suponer un buen contrato, incluso más allá de lo jurídico, ya que nos sitúa frente a nuestros competidores, nos da la verdadera imagen de seriedad y solvencia de nuestra empresa, de la im-

portancia que da al detalle y a la relación a largo plazo. Es contradictorio hablar de las excelencias y calidad de nuestros productos y que ello no sea correlativo con la forma de documentar la relación comercial.

Hace poco negociaba para un cliente español un contrato de distribución de una bebida de alta gama para el mercado chino y pocas veces me he encontrado a un interlocutor tan preocupado por tratar cada aspecto del contrato a conciencia, queriendo anticiparse a una previsible relación a largo plazo, e insistiendo en pactar con enorme determinación incluso la cláusula de resolución de conflictos. Toda una declaración de intenciones que nos muestra al importador en China como un empresario sofisticado e involucrado en su negocio.

Salir al exterior es la recomendación. Tomar conciencia de que la calidad integral incluye salir de la mano de un buen contrato es una necesidad. No solo porque la seguridad jurídica lo impone, sino también porque es la imagen de cómo hacemos las cosas, de nuestro estilo como empresa.

“Un buen contrato es el punto de partida, la tarjeta de presentación de la empresa en el exterior”