

INFORMACION COMERCIAL ESPAÑOLA
MINISTERIO DE ECONOMÍA Y COMPETITIVIDAD

Núm. 3022

Del 1 al 31 de enero de 2012

ICE
BOLETÍN
ECONÓMICO



Reforma del gobierno económico en la UE

**Desequilibrios globales y procesos de
evaluación del G20**

Próximos números

- El sistema económico internacional en 2011
- El comercio entre España y la Región Andina. Análisis gravitatorio

Las opiniones expresadas en el BICE son de exclusiva responsabilidad de los autores y no reflejan, necesariamente, los puntos de vista de Información Comercial Española.

MINISTERIO DE ECONOMÍA Y COMPETITIVIDAD

NÚMERO 3022

Director

Javier Muñoz Carabias

Jefa de Redacción

Pilar Buzarra Villalobos

Redacción: Carmen Fernández de la Mora, M^a Isabel Gómez Espinosa. **Consejo de Redacción:** Antonio M^a Ávila, Antonio Carrascosa, Rafael Coloma, Begoña Cristeto, José M^a Fernández, Luis Fuentes, Rafael Fuentes, José C. García de Quevedo, Rafael Gómez Pascual, Francesc Granell, Silvia Iranzo, Nicolás López, Alicia Montalvo, Vicente Montes Gan, María Naranjo, Ödön Pálfa, Fco. Javier Parra, Eva Povedano, Remedios Romeo, Darío Sáez, Francisco Javier Sansa, Cristina Serrano, Juan Varela. **Logo y diseño general:** Manuel A. Junco. **Portada:** Fernando Fuentes. **Edición:** Paseo de la Castellana, 160, planta 10. **Redacción:** Teléfonos: 91 349 48 41/ 349 75 86; Fax: 91 349 33 66.

Permitida la reproducción de los artículos contenidos en este Boletín, previo permiso por escrito de la Redacción.

www.revistasICE.com



S U M A R I O

		En portada
Subdirección General de Economía Internacional	3	El <i>six pack</i> de la reforma del gobierno económico en la Unión Europea
		Colaboraciones
Carlos Tórtola Sebastián	15	La importancia de los desequilibrios globales y el proceso de evaluación mutua del G20
Almudena Kessler Rodríguez	25	Finanzas islámicas: una oportunidad para España
José Miguel Andreu	35	La Unión Europea: ingobernabilidad, divergencia económica creciente y necesaria reorganización política
Susana Barbeito Roibal, Arturo Nieto de Almeida y Diego Crespo Pereira	45	El efecto género en la empresa familiar
Luna Santos Roldán, Sandra Sánchez Cañizares, Fernando Fuentes García y Guzmán Antonio Muñoz Fernández	55	Territorios protagonistas en las exportaciones del sector del mueble



*Subdirección General de Economía Internacional**

EL SIX PACK DE LA REFORMA DEL GOBIERNO ECONÓMICO EN LA UNIÓN EUROPEA

A mediados de diciembre de 2011 entraron en vigor seis instrumentos legislativos que suponen una profunda reforma de la supervisión de la política económica de los Estados miembros de la UE. Cuatro son instrumentos relativos a la política fiscal: dos reglamentos que fortalecen la supervisión fiscal que se realiza en la UE bajo el Pacto de Estabilidad, otro que establece el régimen de sanciones en caso de su incumplimiento en países de la zona euro, y una directiva que obliga a que los marcos fiscales nacionales cumplan unos requisitos mínimos. De los dos reglamentos restantes, uno crea un nuevo procedimiento de identificación y corrección de los desequilibrios macroeconómicos excesivos y el otro regula su procedimiento sancionador.

Palabras clave: gobernanza, Pacto de Estabilidad, desequilibrios macroeconómicos, marcos fiscales.

Clasificación JEL: F15, F36, F41, F51, F59.

1. Introducción

A mediados de diciembre de 2011 entraron en vigor seis instrumentos legislativos que suponen una profunda reforma de la supervisión de la política económica de los Estados miembros de la UE. De esta forma, se pretende incorporar a la gobernanza europea las lecciones aprendidas durante la crisis. Así, se refuerza el componente preventivo de la supervisión fiscal, se hace operativo el requisito de deuda pública en la parte correctiva, se revisa el proceso sancionador y se establecen unas condiciones mínimas que deben cumplir los procesos presupuestarios (mayor transparencia de la información sobre las cuentas públicas y reglas fiscales, entre otras. Además, se reconoce que la supervisión fiscal no es suficiente, introduciéndose un nuevo procedimiento

de supervisión de los desequilibrios macroeconómicos, que también puede acabar en sanciones.

En concreto, cuatro son instrumentos relativos a la política fiscal: dos reglamentos que reforman el Pacto de Estabilidad y Crecimiento (PEC), un tercero que impone sanciones para el caso de incumplimiento de las anteriores en países de la zona euro y una directiva que obliga a que los marcos fiscales nacionales cumplan unos requisitos mínimos. De los dos reglamentos restantes, uno crea un nuevo procedimiento de identificación y corrección de los desequilibrios macroeconómicos excesivos y el otro regula la posibilidad de imponer sanciones en determinados casos de incumplimiento a países de la zona euro¹.

La Comisión propuso este «six pack» a finales de septiembre de 2010. A partir de entonces, tuvie- ▷

* Dirección General de Análisis Macroeconómico y Economía Internacional. Ministerio de Economía y Hacienda. Este artículo ha sido elaborado por Clara Crespo, Beatriz Martín Herráez, Manuel Mora Pedrinaci, Álvaro Pastor Escribano, Isabel Rata García-Junceda y Sergio Vela Ortiz.

Versión de noviembre de 2011.

¹ La base jurídica de los reglamentos sobre desequilibrios macro y parte preventiva del PEC es el artículo 121 del Tratado de Funcionamiento de la UE (TFUE). La de la parte correctiva del PEC y la Directiva de Marcos Fiscales Nacionales es el artículo 126. Los dos de sanciones para países de la zona euro que incumplan las disposiciones, tanto del PEC como del nuevo procedimiento de desequilibrios macro, se fundamentan en el artículo 136.

ron lugar las negociaciones en el ámbito del Consejo y, posteriormente, entre el Consejo y el Parlamento Europeo². Se llegó a un acuerdo sobre el paquete en septiembre de 2011. La entrada en vigor del paquete implica que en 2012 se aplicará ya el procedimiento de prevención y corrección de desequilibrios macroeconómicos excesivos, añadiendo a la supervisión tradicional de la política económica un nuevo procedimiento reglado, que probablemente constituya el cambio de mayor calado de esta reforma. El segundo cambio en orden de importancia será el endurecimiento de la parte correctiva del Pacto de Estabilidad, en al que la mayoría de los Estados miembros de la UE están inmersos. En tercer lugar, la introducción de sanciones para países de la zona euro que, aun con déficit inferior al 3 por 100, no ajusten sus presupuestos a la velocidad acordada (bien porque el crecimiento de su gasto público supere determinados límites o bien porque la ratio de su deuda pública sobre el PIB supere el 60 por 100 del PIB pero no presente una senda de reducción adecuada), supondrá otro cambio importante, si bien no empezará a ser efectiva hasta que los Estados miembros vayan reduciendo sus déficit por debajo del 3 por 100. Por último, otro cambio importante, aunque con efecto a medio plazo, será la obligatoriedad de que los marcos fiscales nacionales cumplan determinados requisitos mínimos.

En este artículo se describen los cambios de la reforma atendiendo a los seis instrumentos legislativos.

2. El procedimiento de prevención y corrección de desequilibrios macroeconómicos y sanciones asociadas

De manera similar a la supervisión fiscal, este procedimiento se divide en dos etapas, con una ver-

² Cuatro de los seis instrumentos debían adoptarse en codecisión entre el Consejo de la UE y el Parlamento Europeo. En la Directiva de Marcos Fiscales Nacionales y el Reglamento que regula la parte correctiva del Pacto de Estabilidad sólo era necesaria la opinión del Parlamento Europeo. Sin embargo, el conjunto se trató como un paquete, pudiendo el Parlamento introducir también sus sugerencias en estos dos últimos textos.

tiante preventiva y otra correctiva, la cual incluye recomendaciones y sanciones. Ambas partes quedan reguladas en sendos reglamentos. Uno es para definir el procedimiento de prevención y corrección de desequilibrios macroeconómicos que se aplicará a los 27 países de la UE. Y el otro, que se aplica exclusivamente a los países de la zona del euro, establece sanciones en caso de no respetar las normas.

Este Reglamento de prevención y corrección de desequilibrios macroeconómicos define un desequilibrio como cualquier tendencia que da lugar a una evolución macroeconómica que afecta o puede afectar adversamente al correcto funcionamiento de la economía de un Estado miembro, de la Unión Económica y Monetaria (UEM) o del conjunto de la Unión. Estos desequilibrios pueden ser: *internos*, incluidos los que pueden surgir del endeudamiento público y privado, de la evolución financiera y de la evolución de los mercados de activos como la vivienda, de la evolución del flujo de crédito privado y de la evolución del desempleo; y *externos*, incluidos los que pueden surgir de la evolución de la cuenta corriente y las posiciones netas de inversión de los Estados miembros, los tipos de cambio reales efectivos, las cuotas de mercado de las exportaciones y los cambios en precios y costes, así como la competitividad-no-precio, teniendo en cuenta los diferentes componentes de la productividad.

2.1. Identificación del desequilibrio

La supervisión de los desequilibrios macro se inicia con un «mecanismo de alerta» basado en un informe anual que elabora la Comisión Europea y que ha de incluir un informe económico y financiero, incluyendo un cuadro de indicadores, *scoreboard*, que se comparan con unos umbrales indicativos (que en ningún caso se deben entender como objetivos de la política económica). El *scoreboard* habrá de componerse de un reducido conjunto de indicadores disponibles relevantes, prácticos, sim- ▷

RECUADRO 1

Cuadro de indicadores o *scoreboard* para el mecanismo de alerta del procedimiento de desequilibrios macroeconómicos

- La media móvil no centrada de 3 años de la balanza por cuenta corriente en porcentaje sobre el PIB con umbrales de +6% y -4%. Las Conclusiones del ECOFIN recogen la declaración de la Comisión de que los superávits por cuenta corriente no suponen un problema para la sostenibilidad de la deuda externa y, por tanto, no podrán dar lugar a sanciones.
- La posición inversora internacional como porcentaje del PIB con un umbral de -35%.
- La variación porcentual en 5 años de la cuota de exportaciones en términos nominales y con un umbral del -6%.
- La variación porcentual en 3 años de los costes laborales unitarios nominales con un umbral para los países de la zona euro del 9% y un umbral para los países que no están en la zona euro del 12%.
- La variación porcentual en 3 años del Tipo de Cambio Efectivo Real con deflatores de IPCA / IPC en relación a 35 países industriales y con umbrales para los países de la zona euro del +/- 5% y un umbral para los países que no están en la zona euro del +/-11%.
- La deuda del sector privado en porcentaje del PIB con un umbral del 160%.
- El flujo de crédito del sector privado en porcentaje del PIB con un umbral del 15%.
- La variación anual de los precios de la vivienda en relación con el deflactor del consumo con un umbral del 6%.
- La deuda pública como porcentaje sobre el PIB con un umbral del 60%. Este indicador solo se tendrá en cuenta en función de su posible contribución a los desequilibrios macroeconómicos.
- La media móvil no centrada de 3 años de la tasa de paro con un umbral del 10%. Las conclusiones del ECOFIN aclaran que este indicador solo se tomará en cuenta junto con otros y para entender la severidad de un desequilibrio en términos de persistencia y la capacidad de ajuste de la economía.

ples y medibles, indicándose que no se deben realizar análisis mecánicos del *scoreboard*, sino que toda la información, proceda o no del *scoreboard*, se debe poner en perspectiva y formar parte de un análisis integral.

Si bien la Comisión es la encargada de elaborar el informe anual del mecanismo de alerta, para el diseño del *scoreboard*, el Reglamento establece que debe cooperar estrechamente con el Parlamento Europeo y el Consejo. En este sentido, el ECOFIN, en sus conclusiones del 8 de noviembre, respaldó una propuesta de la Comisión sobre el diseño del inicial del *scoreboard*, según la cual quedaría compuesto por los indicadores del Recuadro 1.

No se trata de una lista totalmente cerrada, sino que la Comisión ya ha señalado que en el análisis económico-financiero que acompaña a los indicadores se tendrán en cuenta otros indicadores como la deuda externa neta y el peso de la inversión extranjera directa, la balanza de la cuenta por capital, indicadores alternativos de la deuda del sector privado o indicadores alternativos de desequilibrios en el sector inmobiliario o en los mercados financieros. Además, la Comisión deberá evaluar

periódicamente la idoneidad del *scoreboard* y adaptarlo si procede. Por ejemplo, el Consejo ECOFIN de noviembre de 2011 indicó que la Comisión debe presentar propuestas para un indicador del sector financiero antes de finales de 2012.

En el mismo informe anual de la Comisión Europea (que se publicará a mediados de diciembre) la Comisión tendrá que identificar qué Estados miembros presentan, a su juicio, desequilibrios, o pueden estar en riesgo de incurrir en ellos, y, como consecuencia, han de ser objeto de un examen individualizado exhaustivo. Este examen exhaustivo debe incluir un análisis completo de las fuentes de los desequilibrios en el Estado miembro que se esté analizando y un conjunto más amplio de instrumentos analíticos, indicadores e información cualitativa. Tendrá en cuenta también la información enviada por el Estado miembro. El examen exhaustivo se debatirá en el seno del Consejo y del Eurogrupo para los casos de los Estados miembros cuya moneda es el euro.

Existen tres posibles resultados del examen exhaustivo del país. O bien los desequilibrios no se consideran problemáticos, por lo que el procedimiento ▷

no seguiría avanzando; o bien se considera que existe un desequilibrio o riesgo de desequilibrio, y en consecuencia, el Consejo, sobre la base de una recomendación de la Comisión, podrá dirigir recomendaciones preventivas al Estado miembro; o, si la revisión apunta a un desequilibrio severo o que pueda perjudicar el funcionamiento de la UEM, el Consejo adoptará, también sobre la base de una recomendación de la Comisión, una recomendación declarando la existencia de un desequilibrio excesivo y recomendando al Estado miembro que presente un acciones correctivas. Es en este momento cuando se abre el procedimiento de desequilibrio excesivo y el país queda sujeto a una estrecha vigilancia.

2.2. Procedimiento de desequilibrio excesivo y sanciones para países de la zona euro

El Estado miembro debe elaborar un Plan de Medidas Correctivas (PMC) que detalle sus políticas destinadas a aplicar la recomendación del Consejo, con un calendario de ejecución de las medidas. En los dos meses siguientes, el Consejo lo evalúa. Si se considera suficiente, lo aprueba mediante una recomendación. Pero si las medidas previstas en el plan o el calendario se consideran insuficientes, invitará al país a corregir su plan en un determinado plazo. En el caso de países de la zona euro, si el Estado miembro envía unos PMC que el Consejo considera insuficientes dos veces (dentro del mismo expediente), la Comisión recomendará al Consejo la imposición de una multa anual al Estado miembro.

Una vez aprobado el plan, la Comisión hará un seguimiento de la puesta en práctica de las medidas del Estado miembro, quién tendrá que remitir un informe regular (con la frecuencia indicada en la Recomendación). La Comisión puede llevar a cabo para ello misiones de supervisión al país para hacer el seguimiento, junto con el BCE si el Estado miembro pertenece a la zona euro o al Mecanismo de Tipos de Cambio II (MTCII). Los agentes socia-

les y otros grupos de interés podrán ser además incluidos en este diálogo.

El Consejo evaluará las medidas adoptadas y, en caso de evaluación favorable, el procedimiento se sitúa en suspenso. Si, por el contrario, la evaluación es desfavorable, la Comisión recomendará al Consejo que declare que el Estado miembro ha incumplido la recomendación que le hizo y la emitirá de nuevo, fijando un nuevo plazo para cumplirla. Esta declaración de incumplimiento va asociada, en países de la zona euro, a que la Comisión recomiende al Consejo imponer al Estado miembro un depósito que devenga intereses. Si el Consejo decide dos veces (en el mismo procedimiento de desequilibrio excesivo) que el Estado miembro ha incumplido la recomendación, la Comisión le recomendará imponer al Estado miembro una multa anual.

Las sanciones se considerarán adoptadas en el plazo de diez días desde la recomendación de la Comisión si el Consejo no se pronuncia en contra por mayoría cualificada (esto es lo que se conoce como regla de mayoría inversa). Su cuantía es de hasta 0,1 por 100 del PIB del Estado miembro en el año precedente. No obstante, la Comisión podrá, por razones de circunstancias económicas excepcionales, o previa solicitud motivada del Estado miembro interesado dirigida a la Comisión, reducirla o cancelarla. La decisión sobre imposición de sanciones la tomará el Consejo sin tener en cuenta el voto del Estado miembro afectado.

El procedimiento sólo se cierra cuando, tras una recomendación de la Comisión, el Consejo considera que el Estado miembro ya no presenta un desequilibrio económico excesivo, y deroga sus recomendaciones pertinentes.

3. La nueva supervisión fiscal: la reforma del Pacto de Estabilidad y Crecimiento

El PEC tiene su base jurídica en los artículos 121 y 126 del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea (TFUE). Se regula en dos reglamentos ▷

(parte correctiva y parte preventiva), a los que se añade un tercero basado en el artículo 136 del TFUE³. Este último es el relativo a sanciones aplicables a países de la zona euro en el caso de incumplimiento de las normas en cualquiera de los dos pilares, correctivo o preventivo. A continuación se explica el funcionamiento de cada uno de estos dos pilares para un país de la zona euro.

3.1. *Pilar correctivo*

La experiencia durante esta crisis mostró que el pilar correctivo de la supervisión fiscal adolecía de dos problemas fundamentales. Por un lado, la no operatividad del criterio de la deuda (hasta ahora los procedimientos de déficit excesivo, PDE, se han abierto sólo por incumplimiento del criterio del déficit), y por otro lado, el elevado control del Consejo, que podía dejar el PDE en suspenso, como ocurrió en el año 2003 cuando el Consejo decidió la suspensión del PDE de Alemania y Francia.

Ante esta situación los principales cambios introducidos con la reforma han sido los siguientes:

- Operacionalización del criterio de la deuda, de forma que los Estados miembros cuya deuda pública exceda el 60 por 100 del PIB deberán adoptar las medidas necesarias para reducir su deuda pública a un ritmo predefinido.

- Adelanto, incremento y graduación de las sanciones aplicables a los países de la zona euro. Asimismo, se prevé un mayor automatismo en la toma de decisiones sobre la imposición de sanciones (regla de la mayoría inversa para la toma de decisiones en el Consejo).

De esta forma, con la reforma existirá déficit excesivo si se cumple alguno de los dos criterios siguientes:

- Que el déficit público (previsto o real) con respecto al PIB supere el 3 por 100, a menos que

se reduzca de forma sustancial y continuada hasta alcanzar un nivel próximo al valor de referencia o que el exceso sea temporal y excepcional y el nivel de déficit se mantenga próximo al valor de referencia. El exceso será excepcional cuando se deba a una circunstancia inusual sobre la cual el EEMM no tenga ningún control y que incida de manera significativa en la situación financiera de las administraciones públicas, o cuando obedezca a una grave recesión económica. Por grave recesión económica se entiende una tasa negativa de crecimiento anual del PIB en volumen o una pérdida acumulada de PIB durante un período prolongado de tiempo de muy bajo crecimiento anual en relación con su potencial.

- Que la ratio de deuda pública con respecto al PIB supere el 60 por 100, a menos que dicho nivel se reduzca de forma suficiente y se aproxime al valor de referencia a un ritmo satisfactorio. Se considera, y aquí radica la novedad, que la deuda se reduce de forma suficiente si el diferencial entre la ratio observada y el 60 por 100 se reduce en 1/20 anual en media durante los últimos tres años (esto es equivalente a permitir un plazo de 20 años para que la deuda recupere el nivel del 60 por 100 del PIB). Para valorar el cumplimiento de esta regla, se podrán tener en cuenta las previsiones de la Comisión a dos años vista. Para los países con PDE abierto en el momento de entrar en vigor este reglamento se establece un plazo transitorio de tres años desde el cierre del PDE actual durante los cuales no se abrirá PDE por deuda si se constata un progreso suficiente hacia el cumplimiento del criterio de la deuda en la Opinión del Consejo sobre el Programa de Estabilidad o Convergencia.

A la hora de realizar el análisis del cumplimiento de ambos criterios y, por lo tanto, de la existencia de déficit excesivo, se tendrán en cuenta «otros factores relevantes», que incluyen la evolución de la situación económica, presupuestaria y de la deuda pública a medio plazo, así como cualquier otro factor que el Estado miembro considere pertinente para evaluar el cumplimiento de los criterios; también se tendrá en cuenta el coste neto de poner en marcha una reforma de las pensiones. ▷

³ Parte correctiva: Reglamento (CE) n° 1467/97 del Consejo de 7 de julio de 1997 relativo a la aceleración y clarificación del procedimiento de déficit excesivo, modificado por el Reglamento (CE) n° 1056/2005 del Consejo de 27 de junio de 2005. Parte preventiva: Reglamento (CE) n° 1466/97 del Consejo de 7 de julio de 1997, modificado por el Reglamento (CE) n° 1055/2005 del Consejo de 27 de junio de 2005.

Las fases a seguir en el PDE las establece el artículo 126 del TFUE. El primer paso corresponde a la Comisión, que elabora un informe en el que analiza la existencia de déficit excesivo, teniendo en cuenta, por un lado, si el déficit supera la inversión pública y por otro, los otros factores relevantes (artículo 126.3). El segundo paso consiste en la formulación de la Opinión del Comité Económico y Financiero sobre el informe de la Comisión (artículo 126.4). A partir de ahí, el Consejo adopta la decisión sobre la existencia de déficit excesivo (artículo 126.6) y la recomendación para poner fin a la situación (artículo 126.7). La recomendación incluirá un plazo máximo de seis meses para la adopción de medidas (no obstante, si se trata de una situación grave, el plazo es de tres meses) y de un año para acabar con el déficit excesivo, salvo que concurran circunstancias especiales. También se establecerán objetivos presupuestarios anuales consistentes con que el Estado miembro realice un ajuste estructural anual de al menos un 0,5 por 100 del PIB al año en media (de los años establecidos para eliminar el déficit excesivo).

Como novedad, si el Consejo declara la existencia de un déficit excesivo en un Estado miembro ya sancionado con un depósito con intereses o con grave incumplimiento de las obligaciones del PEC, en el plazo de 20 días la Comisión recomendará al Consejo que adopte una sanción por la cual el Estado miembro deberá constituir un depósito que no devengará intereses⁴. La Decisión se considerará adoptada por el Consejo, a menos que decida rechazarla o modificarla, lo cual puede hacer por mayoría cualificada en el plazo de diez días.

Si, transcurrido el plazo que estableció la recomendación para corregir el déficit excesivo, el Consejo comprueba, sobre la base de un informe de la Comisión, que el Estado miembro ha tomado medidas eficaces para corregirlo, el procedimiento se detiene y la situación vuelve a revisarse unos meses después (habitualmente, una vez al semestre, de

⁴ En el caso de que el país tuviera ya un depósito que devenga intereses como sanción de la parte preventiva del PEC, éste se convertirá en depósito que no devenga intereses. Si el primero fuera mayor que el segundo, la diferencia se devolvería al Estado miembro. Si es al revés, el Estado miembro aportará la diferencia.

acuerdo con las previsiones de primavera y de otoño de la Comisión). Pero si tras la adopción de la recomendación aparecen factores económicos adversos e inesperados con importantes efectos desfavorables sobre las finanzas públicas, el Consejo podrá adoptar una recomendación revisada que podrá ampliar por un año, como norma general, el plazo para la corrección del déficit excesivo (repetición del proceso bajo el artículo 126.7).

En cambio, si el Consejo comprueba, sobre la base de un informe de la Comisión, que no se han adoptado las medidas eficaces en el plazo fijado, entonces, podrá adoptar una decisión para hacer público que el Estado miembro no ha seguido su recomendación (artículo 126.8). Como novedad, en el plazo de los 20 días siguientes a la adopción de esta decisión bajo el artículo 126.8, la Comisión recomendará Consejo que imponga una multa. También se aplica la regla de la mayoría inversa para su adopción⁵.

El PDE se deroga (artículo 126.12) cuando se comprueba, en función de las notificaciones fiscales, que ya no existe la causa que motivó su apertura. Para los casos en los que el PDE se hubiera abierto atendiendo al cumplimiento del criterio de la deuda, se han especificado en los trabajos técnicos posteriormente que se tendrán en cuenta las previsiones de la deuda (de forma que si se prevé que a corto plazo pueda volver a abrirse el PDE por deuda, no se cierre). Cuando se cierra el PDE, si hubiera depósitos, se devolverán al Estado miembro.

3.2. *Pilar preventivo*

La parte preventiva del PEC requiere que los Estados miembros alcancen y mantengan unos ▷

⁵ Si el Estado miembro persiste en no adoptar medidas, el Consejo podrá formular una advertencia para poner fin a la situación de déficit excesivo (artículo 126.9) en el plazo de dos meses a partir de la Decisión del Consejo que ha declarado que no se han tomado medidas eficaces en respuesta a la Recomendación. Si se incumplen las recomendaciones de la advertencia, el Consejo podrá imponer sanciones (art. 126.11) que se adoptarán, a más tardar, cuatro meses después de la formulación de la advertencia. Cuando el Consejo decida adoptar sanciones sobre la base del artículo 126.11 se exigirá, como norma general, una multa (con un componente fijo y uno variable, como se explica más abajo). Mientras siga existiendo PDE el Consejo analizará si se han adoptado medidas efectivas todos los años, y en función de este análisis puede elevar las sanciones.

RECUADRO 2**Características de los Objetivos Presupuestarios a Medio Plazo (MTO)**

Los MTO son específicos por país, con determinados límites. El MTO debe asegurar la sostenibilidad de las finanzas públicas o el rápido progreso hacia esa sostenibilidad al tiempo que se mantiene un margen de maniobra presupuestario. Para países miembros del euro y los pertenecientes al MTC II, el MTO debe estar en un rango entre el -1% del PIB y el superávit, medido en términos estructurales (descontando el efecto del ciclo y el impacto de las medidas extraordinarias y temporales). Para el cálculo del MTO de cada país deben tenerse en cuenta los pasivos implícitos en las proyecciones de gasto asociado al envejecimiento y si la deuda supera o no el umbral del 60%. Este MTO se revisará ahora con más frecuencia (cada tres años) y en caso de que el Estado miembro aplique una reforma estructural con impacto relevante sobre las cuentas públicas.

Objetivos Presupuestarios a Medio Plazo (MTO por sus siglas en inglés) próximos al equilibrio o en superávit y que sometan los Programas de Estabilidad y Convergencia a tal objeto.

El Reglamento establecía, y sigue estableciendo, una senda de ajuste para países que todavía no han alcanzado su MTO. Dicha senda es un ajuste estructural anual equivalente a 0,5 por 100 del PIB en media durante los años cubiertos por el Programa de Estabilidad que cada año se remite a las instituciones comunitarias en abril, con la posibilidad de realizar mayores esfuerzos en época de bonanza económica y menores en épocas de desaceleración.

Se consideró que este esquema presentaba, al menos, dos áreas de mejora:

- Por un lado, que la regla de saldo podía perder eficacia en situaciones de elevado crecimiento transitorio de los ingresos, no utilizándose esos recursos extraordinarios para construir colchones que permitieran amortiguar las etapas de desaceleración económica. Se decidió, por tanto, introducir una regla adicional para el gasto público, que impida adoptar decisiones de gasto permanentes basadas en incrementos de la recaudación que pueden tener su origen en los ingresos extraordinarios.

- Insuficientes incentivos al cumplimiento del ajuste requerido, al no contemplarse sanciones para el caso de incumplimiento del ajuste estructural anual mínimo. Por tanto, se ha introducido la posibilidad de que el Consejo imponga sanciones (en forma de depósitos) a un Estado miembro de la zona euro cuando se constata que el ajuste presupuestario no se realiza al ritmo requerido. Este cambio refuerza el carácter contracíclico de la política

fiscal, ya que las sanciones se imponen cuando la situación económica de los países no es adversa (a diferencia de lo que ocurre en la vertiente correctiva del Pacto). Asimismo, este cambio difumina la frontera entre la parte correctiva y la preventiva del PEC.

Para evaluar los planes fiscales de los Estados miembros, el Reglamento estipula que antes del 30 de abril de cada año, cada Estado miembro debe someter al Consejo y a la Comisión su Programa de Estabilidad o Convergencia, el cual debe incluir, entre otras cuestiones, el MTO y la senda de ajuste hacia este objetivo (esfuerzo estructural anual) y, si procede, la justificación de la desviación de dicha senda, así como la evolución prevista de la deuda pública y de las principales partidas de ingresos y gastos públicos. El Programa se basará en el escenario macrofiscal más probable o en el más prudente.

A partir de la evaluación realizada por la Comisión, el Consejo examinará los MTO nacionales y la senda de ajuste hacia el MTO. Se examinará si el Estado miembro planea realizar un ajuste en términos estructurales como el arriba descrito (0,5 por 100 del PIB anual en media). Los Estados miembros con un nivel de deuda superior al 60 por 100 del PIB o con riesgos de sostenibilidad de la deuda tendrán que realizar un ajuste superior.

La novedad de la reforma es la inclusión de una regla de gasto para complementar esta regla de saldo. Sus elementos son los siguientes:

Objetivos: i) el crecimiento del gasto público computable para los Estados miembros que hayan alcanzado el MTO no puede exceder una tasa de referencia del crecimiento potencial a medio plazo ▷

del PIB y ii) si no han alcanzado el MTO, el crecimiento del gasto público computable debe ser inferior a la tasa de referencia del crecimiento potencial a medio plazo del PIB⁶. En ambos casos, las reducciones discrecionales de ingresos públicos (por ejemplo, por bajadas de impuestos) deben compensarse con reducciones de gasto o con incrementos discrecionales en otras partidas de ingresos públicos. De la misma forma, estos límites de crecimiento del gasto público computable se pueden exceder por el valor de los incrementos discrecionales de ingresos resultantes de medidas normativas con carácter permanente.

Gasto computable: es el gasto de las Administraciones Públicas en términos de Contabilidad Nacional excluidos los intereses de la deuda, el gasto no discrecional en subsidios de paro (para no inhibir el funcionamiento de los estabilizadores automáticos fiscales) y el asociado a fondos comunitarios (aquella parte del gasto que es cofinanciada por la UE, no la parte financiada nacionalmente). Excluye también aquellos gastos cuyo aumento se debe compensar por ley con incrementos de ingresos.

De forma similar a la parte correctiva, a la hora de definir la senda de ajuste hacia el MTO o de permitir desviaciones temporales del MTO en países que ya lo hayan alcanzado, se tendrán en cuenta las principales reformas estructurales que tengan efectos presupuestarios directos, con especial atención en las reformas de sistemas de pensiones que introduzcan sistemas multipilar. En aplicación de dichas reformas, los Estados miembros podrán desviarse de la senda de ajuste hacia su MTO o del propio MTO a condición de que preserven un margen de seguridad respecto al valor de referencia del déficit.

Tanto la regla de saldo como la de gasto tienen una cláusula de escape. En caso de un suceso fuera del control de los Estados miembros con impacto relevante en las cuentas públicas, o en periodos de

menor crecimiento económico para la zona euro o la UE en su conjunto los Estados miembros pueden alejarse de la senda de ajuste hacia su MTO y del límite al crecimiento del gasto público temporalmente a condición de que no se ponga en peligro la sostenibilidad de las cuentas públicas a medio plazo.

En el caso de que la Comisión observe una desviación significativa de la senda de ajuste hacia el MTO de un Estado miembro, la Comisión, de acuerdo con el artículo 121.4 del TFUE le dirigirá una advertencia. Para que la Comisión identifique como significativa una desviación de la senda de ajuste al MTO tendrá en cuenta los siguientes criterios para Estados miembros que no hayan alcanzado el MTO:

- Cuando la desviación en el ajuste del saldo estructural sea al menos del 0,5 por 100 del PIB en un solo año o al menos 0,25 por 100 del PIB en media anual en dos años consecutivos.

- Atendiendo a la evolución del gasto, cuando la desviación tenga un impacto total sobre el saldo público de, al menos, 0,5 por 100 del PIB en un año o acumulado en dos años consecutivos. La desviación del gasto no será considerada significativa si el Estado miembro ha superado el MTO, aunque en este caso se deberán tener en cuenta los posibles ingresos extraordinarios debidos a un crecimiento superior al previsto (*windfall revenues*) y que los planes presupuestarios establecidos en el Programa no pongan en peligro el alcanzar el MTO a lo largo del Programa.

El Consejo examinará la situación en el plazo de un mes y, a partir de una recomendación de la Comisión, adoptará una recomendación con base en el artículo 121.4 donde fijará una fecha límite de no más de cinco meses para corregir la desviación (el plazo será de tres meses si la advertencia de la Comisión considera que la situación es particularmente seria y requiere acción urgente). El Consejo hará pública su recomendación y ese Estado miembro informará al Consejo de la acción llevada a cabo como respuesta a la misma, en el plazo establecido. ▷

⁶ En los trabajos técnicos para la puesta en marcha del paquete se ha acordado que la tasa de referencia del crecimiento potencial a medio plazo del PIB será una estimación de la media del crecimiento potencial estimada para los últimos cinco años y para los cinco años futuros.

La Comisión evaluará si las medidas del Estado miembro son las adecuadas, y si considera que no lo son, recomendará inmediatamente al Consejo que adopte, por mayoría cualificada, una decisión declarando el incumplimiento de la recomendación que envió el Consejo al Estado miembro. Si el Consejo no adopta la decisión, la Comisión volverá a recomendar al Consejo su adopción en el plazo de un mes. La decisión se considerará adoptada salvo, si en el plazo de diez días, el Consejo la rechaza por mayoría simple.

En países pertenecientes al euro, si el Consejo adopta una decisión que declara el incumplimiento de la recomendación mencionada, la Comisión, dentro de los 20 días siguientes a la adopción de esa decisión, recomendará al Consejo que decida imponer una sanción. Será un depósito que devengue intereses. Se considerará que el Consejo adopta esa decisión salvo que decida rechazarla por mayoría cualificada dentro de los 10 siguientes a que la presentara la Comisión. El depósito se liberaría, junto a los intereses devengados, una vez el Consejo quede convencido de que se ha puesto fin a la situación que originó la obligación de presentar el depósito. También en este caso se prevén misiones de la Comisión, junto con el BCE, para evaluar la situación económica. Los resultados de la misión los enviará al Consejo.

Para adoptar las decisiones que declaran incumplimiento de una recomendación, el Consejo decidirá sin tener en cuenta al Estado miembro afectado. En caso de ser un país de la zona euro, sólo participarán miembros del Consejo de la zona euro.

3.3. Sanciones para países de la zona euro

Como se ha visto, se prevén sanciones financieras graduales para los países de la zona euro asociadas a las decisiones del Consejo que declaran el incumplimiento de una recomendación del Consejo (bajo el artículo 124.4 para la parte preventiva, depósito que devenga intereses, y, en la parte correctiva, bajo el artículo 126.7, depósito que no los devenga, y 126.9, multa). Se añaden a la multa exis-

tente antes de la reforma para una decisión que, bajo el artículo 126.11, declara el incumplimiento de una decisión bajo el artículo 126.9, que requería medidas obligatorias.

El montante de las sanciones bajo el pilar preventivo y correctivo del PEC puede ascender a 0,2 por 100 del PIB del Estado miembro en el año precedente, bien sea depósito por ese valor, que devengue intereses, depósito que no devengue intereses o multa⁷. No obstante, la Comisión podrá, por razones de circunstancias económicas excepcionales, o previa solicitud motivada del Estado miembro interesado dirigida a la Comisión, proponer reducir el monto de la sanción o cancelarla.

La decisión sobre imposición de sanciones la tomará el Consejo sin tener en cuenta el voto del Estado miembro afectado.

Las multas no podrán superar el límite máximo del 0,5 por 100 del PIB.

Las multas se asignarán al Fondo Europeo de Estabilidad Financiera, o cuando sea operativo, al mecanismo de estabilidad para proveer asistencia financiera que finalmente sea creado por los Estados miembros cuya moneda es el euro (futuro Mecanismo Europeo de Estabilidad).

4. Directiva de marcos presupuestarios nacionales

La Directiva del Consejo sobre los requisitos aplicables a los marcos presupuestarios de los Estados miembros establece requisitos mínimos exigibles a dichos marcos presupuestarios. Ha de estar traspuesta el 31 de Diciembre de 2013. Es de aplicación a los 27 Estados miembros con una excepción: la parte relativa a las reglas fiscales numéricas no es de aplicación al Reino Unido. ▷

⁷ En el caso de las multas por incumplimiento de Decisión de medidas obligatorias bajo el artículo 126.11, se añade además un componente variable igual a la décima parte de la diferencia entre el déficit, expresado en porcentaje del PIB del año anterior y, o el valor de referencia del 3 por 100 del PIB, o, en el caso de que el PDE se abra por el criterio de la deuda, el saldo público en porcentaje del PIB que se debería alcanzar en el mismo año.

A efectos de esta Directiva, se define *marco presupuestario* como el conjunto de instituciones que constituyen la base de las políticas presupuestarias de las Administraciones Públicas (AAPP), en particular, los sistemas de contabilidad presupuestaria y notificación estadística, los sistemas de preparación de previsiones, las reglas fiscales numéricas, los marcos presupuestarios a medio plazo (MPMP) y los mecanismos que regulan las relaciones fiscales entre autoridades públicas de los distintos niveles de las AAPP.

En relación con la contabilidad pública, los Estados miembros deben tener sistemas que permitan preparar para todos los niveles de las AAPP la información en términos de devengo según el Sistema Europeo de Cuentas (SEC-95). Estos sistemas deben someterse a controles internos y a una auditoría periódica independiente.

Por lo que a estadísticas se refiere, los Estados miembros deben publicar la información por el criterio de caja mensualmente para la administración central, regional y de seguridad social, y trimestralmente para las entidades locales, así como una tabla de conciliación entre los datos de caja y los datos SEC-95 (devengo).

La Directiva aspira a mejorar los sistemas de elaboración de proyecciones macroeconómicas y presupuestarias. Así, en primer lugar, la planificación fiscal ha de basarse en el escenario macro-fiscal más probable o en uno más prudente. En segundo lugar, las previsiones macroeconómicas y presupuestarias deben compararse con las de la Comisión Europea, justificando las desviaciones significativas. Para facilitar la labor de los Estados miembros, la Comisión publicará la metodología, hipótesis y parámetros relevantes que sustentan sus previsiones y proporcionará previsiones del gasto de la UE. En tercer lugar, las previsiones deberán someterse a un análisis de sensibilidad. En cuarto lugar, los Estados miembros deben especificar cuál es la institución responsable de producir las previsiones macroeconómicas y presupuestarias, y deben publicarlas, junto con las metodologías, supuestos y parámetros que las sustentan. En quinto lugar, las

previsiones macro y presupuestarias quedarán sujetas a una evaluación regular. Si la evaluación detecta sesgos significativos, el Estado miembro deberá tomar las medidas necesarias y hacer pública la evaluación. Finalmente, la Directiva solicita a Eurostat que publique trimestralmente los niveles de deuda y déficit de los Estados miembros.

El establecimiento de reglas fiscales numéricas sólidas ajustadas a los objetivos fiscales de la Unión es uno de los principios esenciales de esta Directiva. Las reglas fiscales numéricas deben establecer: primero, el objetivo y alcance de la regla; segundo, una supervisión efectiva y puntual de cumplimiento basada en análisis fiables llevados a cabo por entidades independientes o dotadas de autonomía funcional respecto de las autoridades fiscales; y tercero, las consecuencias del incumplimiento. La Directiva exige que las cláusulas de escape sean limitadas y consistentes con las obligaciones derivadas del Tratado y que la ley anual presupuestaria refleje las reglas vigentes.

Los Estados miembros deben establecer un Marco Presupuestario a Medio Plazo (MPMP) creíble y efectivo con un horizonte de planificación fiscal de al menos tres años. Los MPMP deben incluir: i) objetivos presupuestarios plurianuales de déficit y deuda las AAPP y cualesquiera otros consistentes con las reglas numéricas en vigor; ii) proyecciones para cada partida principal de gasto e ingreso del conjunto de las Administraciones Públicas para el año presupuestario y sucesivos, suponiendo que no hay cambios de política económica; iii) una descripción de las políticas previstas a medio plazo con impacto en las finanzas de las AAPP desagregadas en las principales partidas de ingreso y gasto, reflejando cómo se logra el ajuste hacia los objetivos presupuestarios a medio plazo; y iv) un análisis de impacto sobre la sostenibilidad a largo plazo de las finanzas públicas. La legislación presupuestaria anual debe ser coherente con el MPMP, de manera que las proyecciones de ingreso y gasto y las prioridades del MPMP sean el punto de partida de preparación del presupuesto anual, debiendo explicarse cualquier desviación. En todo caso, el ▷

nuevo Gobierno de un Estado miembro podrá actualizar su MPMP de acuerdo con sus prioridades.

Un número considerable de Estados miembros ha experimentado una descentralización significativa, que hace imprescindible someter a todos los niveles de las AAPP a la disciplina del PEC. Se ha de asegurar que las medidas tomadas para cumplir con los apartados de la Directiva relativos a contabilidad, estadísticas, previsiones y reglas fiscales se aplican de forma consistente y con amplia cobertura a todos los niveles de la Administración. Los Estados miembros deben determinar claramente las responsabilidades presupuestarias de cada nivel.

Finalmente, la Directiva extiende su ámbito de aplicación más allá de las partidas puramente presupuestarias. Así, deben quedar debidamente identificados todos los entes y fondos de las AAPP, el impacto en los ingresos de los beneficios fiscales, los pasivos contingentes y la participación pública en empresas privadas y públicas.

5. Comentarios finales

La entrada en vigor de los seis instrumentos legislativos supone un salto cualitativo en el gobierno económico de la UE, y sobre todo, de la zona euro, que influirá de forma profunda en las políticas nacionales.

Adicionalmente, más recientemente, el 23 de noviembre de 2011 la Comisión adoptó otro conjunto de propuestas que da un salto adelante en la integración europea. Éste contiene un Libro Verde sobre los eurobonos o bonos de estabilidad (iniciativa que estaba obligada a llevar a cabo por exigencia del *six pack*) y dos reglamentos. Estos últimos son reglamentos bajo el sistema de codecisión.

Uno de ellos es un reglamento de supervisión reforzada para países en programa o con fuertes problemas, tensiones o riesgos de entrar en programa. Se trata de reflejar en un texto legal el tipo de supervisión que se lleva a cabo en estos países (seguimiento e información trimestral sobre las cuentas públicas, supervisión del sector financiero, análisis de sostenibilidad de la deuda, etcétera).

El segundo reglamento es de fortalecimiento de la supervisión fiscal (tanto de la parte preventiva como de la correctiva). Establece, además, requisitos comunes para el proceso presupuestario nacional introduciendo, por ejemplo, la obligatoriedad de basar el presupuesto de cada Estado miembro en previsiones macroeconómicas independientes y de establecer consejos fiscales independientes que vigilen el cumplimiento de las reglas fiscales nacionales. Los Estados miembros presentarían unos borradores de los planes presupuestarios del conjunto de las Administraciones Públicas a la Comisión antes del 15 de octubre de cada año, y la propia Comisión tendría derecho a dar una opinión sobre ellos, opinión que se tendría en cuenta posteriormente, tanto bajo la parte preventiva como la correctiva del PEC.

Normas jurídicas

- Reglamento (UE) nº 1173/2011 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 16 de noviembre de 2011, sobre la ejecución efectiva de la supervisión presupuestaria en la zona del euro.
- Reglamento (UE) nº 1174/2011 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 16 de noviembre de 2011, relativo a las medidas de ejecución destinadas a corregir los desequilibrios macroeconómicos excesivos en la zona del euro.
- Reglamento (UE) nº 1175/2011 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 16 de noviembre de 2011, por el que se modifica el Reglamento (CE) no 1466/97 del Consejo, relativo al refuerzo de la supervisión de las situaciones presupuestarias y a la supervisión y coordinación de las políticas económicas
- Reglamento (UE) nº 1176/2011 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 16 de noviembre de 2011, relativo a la prevención y corrección de los desequilibrios macroeconómicos.
- Reglamento (UE) nº 1177/2011 del Consejo, de 8 de noviembre de 2011, por el que se modifica el Reglamento (CE) no 1467/97, relativo a la aceleración y clarificación del procedimiento de déficit excesivo.
- Directiva 2011/85/UE del Consejo, de 8 de noviembre de 2011, sobre los requisitos aplicables a los marcos presupuestarios de los Estados miembros.

NORMAS DE ESTILO DE PUBLICACIÓN

1. Las contribuciones se enviarán en formato Microsoft Word a la dirección de correo electrónico **ice@mityc.es**
2. Sólo se admitirá material original no publicado ni presentado en otro medio de difusión.
3. La extensión total del trabajo (incluyendo cuadros, gráficos, tablas, notas, etc.) no debe ser inferior a 15 páginas ni superior a 20. El espaciado será doble y el tamaño de letra 12.
4. En la primera página se hará constar el título del artículo que será lo más corto posible y la fecha de conclusión del mismo, nombre y dos apellidos del autor o autores, filiación institucional, dirección, teléfono y correo electrónico de cada uno de ellos, así como la forma en que desean que sus datos aparezcan.
5. En la segunda página del texto estarán el título que deberá ser breve, claro, preciso e informativo, un resumen del trabajo (con una extensión máxima de 10 líneas), de 2 a 6 palabras clave que no sean coincidentes con el título y de 1 a 5 códigos de materias del *Journal of Economic Literature* (clasificación JEL) para su organización y posterior recuperación en la base de datos del *Boletín Económico de ICE*.
6. En las siguientes páginas se incluirán el texto, la información gráfica y la bibliografía con la siguiente estructura:
 - Los apartados y subapartados se numerarán en arábigos respondiendo a una sucesión continuada utilizando un punto para separar los niveles de división, con la siguientes estructura:
 - 1. Título del apartado**
 - 1.1. Título del apartado**
 - 1.1.1. Título del apartado
 - 2. Título del apartado**
 - Habrá, por este orden, introducción, desarrollo, conclusiones y bibliografía y anexos si los hubiera.
 - Las notas irán numeradas correlativamente y puestas entre paréntesis, incluyéndolo su contenido a pie de página y a espacio sencillo. Sólo deben contener texto adicional y nunca referencias bibliográficas.
 - Los cuadros, gráficos, tablas y figuras se incluirán en el lugar que corresponda en el texto generados por la aplicación Word, no admitiéndose su inserción en formato de imagen. Todos deberán llevar un número correlativo, un título y la correspondiente fuente.
 - Las referencias a siglas deberán ir acompañadas, en la primera ocasión que se citen de su significado completo.
 - Las citas de libros y artículos en el texto se indicarán entre paréntesis con el apellido del autor y el año. En el caso de referencias de tres o más autores han de figurar todos cuando se citen por primera vez y después sólo el primer autor seguido de *et al.*
 - La bibliografía se ordenará alfabéticamente con el siguiente formato.
 - LIBRO:
Apellido e inicial del nombre de todos los autores en mayúsculas. Año de publicación entre paréntesis: título completo, edición, lugar de publicación. Editorial.
Ej.: CARREAU, D., FLORY, T. y JUILLARD, P. (1990): *Droit Economique International*, 3ª edición, París. LGDJ.
 - ARTÍCULO:
Apellido e inicial del nombre de todos los autores en mayúsculas. Entre paréntesis año de publicación: título completo del artículo citado entrecomillado, nombre de la publicación en cursivas, fascículo y/o volumen, fecha de publicación, páginas. Lugar de publicación.
Ej.: VIÑALS, J. (1983): “El desequilibrio del sector exterior en España: una perspectiva macroeconómica”, *Información Comercial Española. Revista de Economía* nº 604, diciembre, pp. 27-35, Madrid.

BICE retiene todos los derechos de reproducción de los artículos editados aunque tiene como práctica habitual autorizar su reproducción siempre que se cite la publicación y se cuente con el permiso del autor. La autorización deberá solicitarse por escrito en la redacción de BICE. Los artículos publicados estarán disponibles en www.revistasICE.com

*Carlos Tórtola Sebastián**

LA IMPORTANCIA DE LOS DESEQUILIBRIOS GLOBALES Y EL PROCESO DE EVALUACIÓN MUTUA DEL G20

El proceso de globalización económica acontecido durante las últimas décadas ha supuesto una mayor integración, comercial y financiera, entre países con distintos niveles de desarrollo y diferentes «reglas de juego» en sus economías. Estas divergencias permitieron un proceso de intenso crecimiento global que fue acompañado por la generación de crecientes desequilibrios en sus balanzas de pagos y que han terminado por originar la actual crisis económica. Por tanto, la solución de la crisis exige la reabsorción de estos desajustes externos, para lo que es necesario reformar el sistema monetario internacional e incrementar la coordinación de las políticas económicas. Ambas actuaciones son prioritarias dentro de la agenda del G20, porque sólo de esta manera se podrá iniciar una nueva etapa de crecimiento global sostenible y equilibrado.

Palabras clave: balanza por cuenta corriente, crisis económica, sistema monetario internacional, tipos de cambio, globalización.

Clasificación JEL: F32, F41, F42, F59, G01.

1. Introducción

Los desequilibrios globales suelen identificarse a través de los desequilibrios de la balanza por cuenta corriente de un país (superavitaria o deficitaria) y pueden responder a factores económicos y financieros muy diversos. En algunas ocasiones estos desequilibrios son considerados adecuados por responder, por ejemplo, a tendencias demográficas o a asignaciones óptimas de capital en el espacio o en el tiempo por diferencias en los modelos de ahorro e inversión de países con distintos niveles de desarrollo. Sin embargo, otros desequilibrios son motivo de preocupación al deberse a

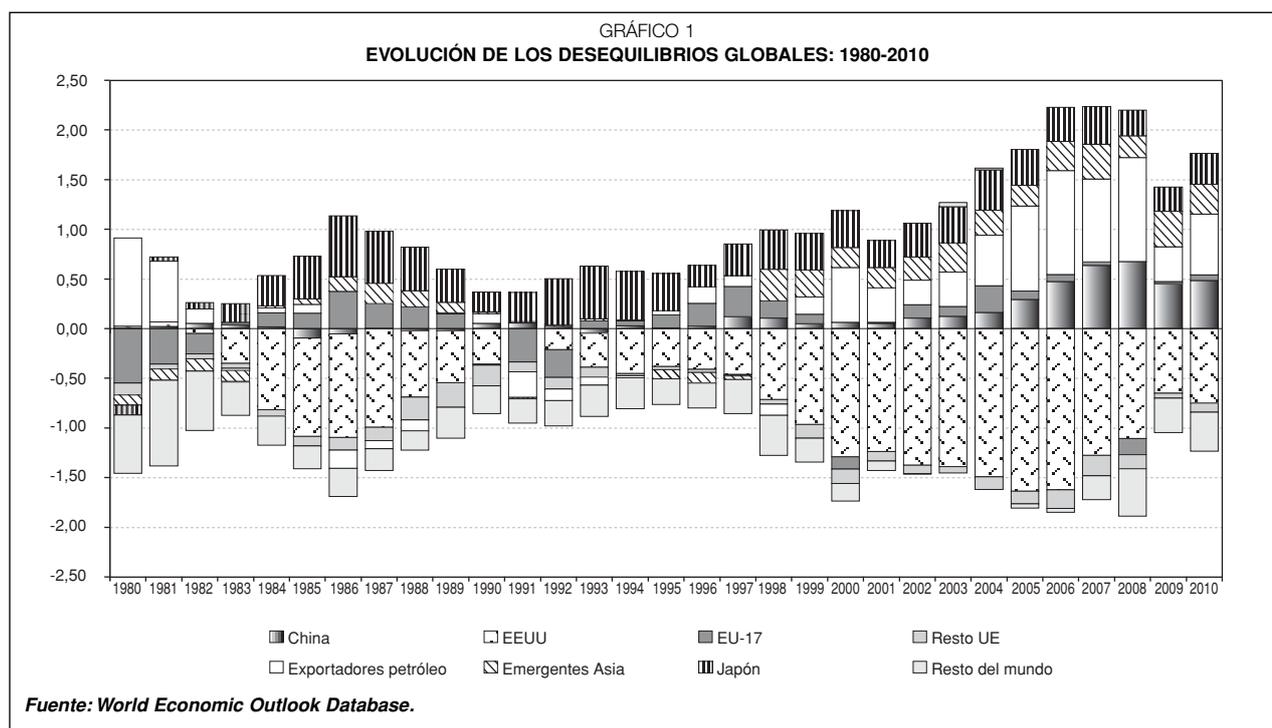
fallos de mercado, distorsiones de las políticas económicas, o externalidades a nivel de una economía o a nivel global. Estos desequilibrios sí deberían ser corregidos, porque pueden socavar la fortaleza del crecimiento económico de un país o del mundo en su conjunto.

La acumulación de acentuados desequilibrios globales de este segundo tipo ha sido una de las principales causas del estallido de la actual crisis económica y será necesaria su reabsorción para iniciar una recuperación económica sostenible y equilibrada.

El artículo se inicia con la evolución histórica de estos desequilibrios desde 1996 hasta la actualidad. En segundo lugar, se analizan los factores que contribuyeron a su formación. En tercer lugar, se detallan los motivos por los que los desequilibrios no se han corregido. En cuarto lugar, se presentan ▷

* Técnico Comercial y Economista del Estado.

Versión de noviembre de 2011.



las políticas macroeconómicas adecuadas para reabsorber los desequilibrios. Y por último, se describen las acciones que está adoptando el G20 y se profundiza en las propuestas de la última Cumbre del G20 celebrada en Cannes.

2. La formación de los desequilibrios globales

Desde finales de los años ochenta, el mundo ha experimentado un proceso de globalización económica que ha supuesto la inclusión en el comercio internacional de países como China, India, las repúblicas de la antigua Unión Soviética y otras economías emergentes. La mayoría de estos países para impulsar su desarrollo económico, y para aprovechar el mencionado proceso de globalización, adoptaron una estrategia de crecimiento basada en la fabricación de productos manufacturados destinados a la exportación y en el establecimiento de sistemas de tipos de cambio fijos o intervenidos.

Posteriormente, a finales de la década de los años noventa, como respuesta a la crisis asiática y la crisis rusa, un grupo de países emergentes, especialmente en Latinoamérica y en Asia Oriental, aban-

donaron sus sistemas cambiarios «pegajosos» y adoptaron regímenes más flexibles, aunque tratando de evitar grandes variaciones en sus tipos de cambio. Al mismo tiempo, otro grupo de países, que incluía a China y a los países exportadores de petróleo de Oriente Medio, continuaron aplicando sistemas de tipos de cambio fijos.

Consecuentemente, este proceso de globalización, junto con las estrategias de crecimiento basado en las exportaciones y la adopción de tipos de cambio intervenidos (fijos o cuasifijos) desencadenaron un proceso de generación de desequilibrios externos globales crecientes (Gráfico 1) en el que surgieron simultáneamente países con un exceso de demanda doméstica y elevados desequilibrios por cuenta corriente (por ejemplo, Estados Unidos o España) y países con un exceso de ahorro y voluminosos superávits por cuenta corriente (por ejemplo, los países emergentes de Asia, los países exportadores de petróleo, o Alemania). La aparición de estos superávits por cuenta corriente en las economías emergentes les permitió comenzar a acumular abundantes reservas internacionales por motivos precautorios que contribuyeron a acentuar y preservar los desequilibrios externos a nivel global. ▷

En este proceso de generación de desequilibrios globales se pueden diferenciar 3 grandes etapas de desajustes hasta llegar al estallido de la crisis actual en 2008:

El periodo 1996-2000

Se caracterizó por un rápido crecimiento global (pese a la crisis asiática, la crisis rusa y las turbulencias financieras por el colapso del *hedge fund* LTCM) y una expansión de los flujos globales de capitales.

En estos años el déficit por cuenta corriente de Estados Unidos casi se triplicó, impulsado por un incremento de la inversión (derivada del fuerte crecimiento económico), que no fue compensado por el aumento del ahorro doméstico conseguido tras un intenso proceso de consolidación fiscal. Este déficit por cuenta corriente se financió principalmente con los flujos de inversión directa extranjera (IDE) e inversión en cartera vinculados a los incrementos de productividad del país y a la burbuja de las empresas tecnológicas. A su vez, el dólar se apreció un 18 por 100 durante este periodo impulsado por la elevada demanda de los activos denominados en dólares.

La contrapartida de este aumento en el déficit por cuenta corriente de Estados Unidos se localizó en los superávits de Japón y, después de la crisis asiática, de los países emergentes de Asia. Japón entró en recesión entre 1997-1998 creando unas reducidas expectativas de rentabilidad en su economía y generando una intensa contracción en su inversión interna, lo que supuso una expansión de su superávit por cuenta corriente. Asimismo, tras la crisis asiática se produjo un hundimiento en las tasas de inversión de los países emergentes de Asia generando elevados superávits en sus balanzas por cuenta corriente junto con intensas reducciones en sus tipos de cambio efectivos reales.

El periodo 2001-2004

La segunda etapa se produjo entre 2001-2004 tras el estallido de la burbuja tecnológica y la en-

trada en recesión de los países avanzados. Consecuentemente, al inicio del periodo se produjo una reducción de los desequilibrios globales, aunque volvieron a expandirse a partir de 2002. Estados Unidos continuó siendo el país con mayor déficit externo, aunque por motivos diferentes. En esta ocasión la inversión se redujo, pero la tasa de ahorro doméstica decreció todavía más por el empeoramiento del saldo presupuestario del sector público (el ahorro público disminuyó entre 2000 y 2004 un 5 por 100).

La financiación de este déficit de los Estados Unidos dejó de producirse principalmente por la inversión extranjera directa (IDE) y la inversión en cartera y la compra de bonos por inversores extranjeros se convirtió en la primera fuente de financiación (deuda del Tesoro público y bonos corporativos). Tras alcanzar su máximo en 2002, el dólar se depreció durante el periodo.

Las economías superavitarias como Japón, países emergentes asiáticos, y países del centro y norte de Europa (especialmente Alemania) mantuvieron sus desequilibrios como resultado de unas decrecientes tasas de inversión domésticas, mientras los países exportadores de petróleo incrementaron sus ahorros y superávits externos por el incremento de los precios del petróleo desde 2003. Las divisas de China y los países exportadores de petróleo, estrechamente vinculadas al dólar, se depreciaron durante el periodo, igual que el yen, mientras que las divisas europeas se apreciaron.

El periodo 2005-2008 y estallido de la crisis

Por último, la tercera etapa se localizó entre 2005 y 2008 y se caracterizó por un *boom* en la actividad económica y en los flujos de capitales internacionales, especialmente entre economías avanzadas, y por un incremento de los desequilibrios externos en todo el mundo. Los Estados Unidos mantuvieron su elevado déficit por cuenta corriente, debido a que el ajuste en los flujos comerciales por el debilitamiento del dólar se vio compensado por un empeoramiento de los términos de comercio por ▷

los incrementos de los precios del petróleo. En esta etapa se produjo un *boom* de los flujos de capitales globales, aumentando significativamente tanto las entradas como las salidas de flujos de los Estados Unidos, y financiándose la deuda externa del país principalmente con la compra extranjera de deuda del Tesoro, bonos corporativos y bonos de agencias estatales.

Al mismo tiempo, los países del sur de Europa, Irlanda y el Reino Unido, y países del centro y este de Europa aumentaron notablemente sus déficits por cuenta corriente, y experimentaron significativas apreciaciones de sus tipos de cambio reales. Estos mayores déficits exteriores se debieron a un boom de la inversión, especialmente en el sector de la construcción. No obstante, la reducción del ahorro privado fue compensada por un incremento del ahorro público, ayudado por las elevadas tasas de crecimiento. Las fuertes entradas de flujos de capital y la reducción de los diferenciales de los tipos de interés facilitaron la financiación incluso de aquellos países con elevados déficits.

La contrapartida a estos déficits se encontraban en esta época en China (que quintuplicó su superávit entre 2004-2007, acompañado por un fuerte aumento en sus reservas internacionales), los países exportadores de petróleo, Alemania y algunos países en el norte y centro de Europa (la zona euro permanecía equilibrada en su conjunto). En estas regiones también se produjo un aumento de la inversión, pero fue ampliamente compensado por el aumento del ahorro nacional. En China el tipo de cambio real se apreció durante el periodo, igual que en muchos países exportadores de petróleo, tras haberse depreciado frente al dólar desde 2002. En los países superavitarios europeos los tipos de cambio reales permanecieron estables.

En el año 2008 se desencadenó la actual crisis financiera que dio lugar a una contracción dramática de los flujos de capital en la segunda mitad del año y empujó al mundo a la recesión a finales de año. Sin embargo, en ese año los desequilibrios globales en su conjunto no disminuyeron, principalmente por la subida de los precios del petróleo.

En Estados Unidos, las importaciones se redujeron en términos reales y la balanza comercial sin incluir el petróleo mejoró un 0,75 por 100 del PIB. La elevada cuenta petrolífera de los EEUU implicó que, pese a la crisis, su déficit por cuenta corriente únicamente se estabilizó en 2008. En el resto del mundo las balanzas por cuenta corriente empeoraron en los países importadores de petróleo, con la excepción de China, mientras que los países exportadores de petróleo aumentaron sus superávits.

Tras los intensos y dramáticos cambios de 2008 en crecimiento, tipos de cambio, y precios de las materias primas, los desequilibrios externos comenzaron a corregirse en 2009, aunque en el año 2010 retomaron su senda de crecimiento debido principalmente al incremento de los precios de las materias primas y del petróleo. Este aumento de los precios de las materias primas estuvo ocasionado, además de por una serie de distorsiones en sus mercados físicos (por ejemplo, sequías, inundaciones, revueltas en países productores de petróleo), por la existencia de un exceso mundial de liquidez y una escasez de opciones de inversión reales y financieras que convirtieron la inversión en materias primas, incluyendo la inversión en metales preciosos como el oro y la plata, en el principal destino de los flujos de capitales internacionales. Esta pujanza de los precios de las materias primas y del petróleo, pese a la atonía de la actividad económica mundial, es la causa principal que actualmente está impidiendo el ajuste de las balanzas por cuenta corriente de los países importadores de estos productos.

3. Factores que contribuyeron a la acumulación de desequilibrios globales

Los principales factores que contribuyeron a la acumulación de superávits por cuenta corriente son:

1. Estrategias de crecimiento basadas en el estímulo de las exportaciones. En este modelo de crecimiento el pilar central son las políticas de tipo de cambio real depreciado frente al dólar para favo- ▷

recer los precios relativos de sus bienes y servicios comerciables (mejora su relación de intercambio). De esta manera se fomentan las exportaciones del país y se mejora el saldo de la balanza por cuenta corriente. Algunos ejemplos serían China y otras economías emergentes asiáticas.

2. Autoaseguramiento de los países ante posibles crisis. Países que en el pasado experimentaron problemas de balanza de pagos prefieren cubrirse frente a este riesgo mediante la acumulación de reservas exteriores y evitar así tener que recurrir a un programa del FMI. Los países que sufrieron las crisis de finales de los noventa como Corea del Sur, Singapur, o Brasil son ejemplos de este comportamiento.

3. Sectores financieros infradesarrollados o ineficientes. En este tipo de sistemas financieros se reducen las posibilidades de los agentes no financieros de obtener financiación. Además, al no ofrecer los vehículos de inversión apropiados estos mercados financieros impulsan a los inversores locales a invertir en activos de países con sistemas financieros más desarrollados, principalmente en Estados Unidos (la denominada «hipótesis de la escasez de activos» de Caballero). Esta hipótesis inicialmente desarrollada para las economías latinoamericanas, se aplica en la actualidad a las economías emergentes asiáticas.

4. Limitadas redes de seguridad social. Provo- can que los hogares tengan que ahorrar una elevada proporción de su renta para cubrirse ante posibles eventualidades. Un ejemplo sería China, aunque el aumento de su superávit también se debe al crecimiento del ahorro de empresas y sector público.

5. Factores demográficos. El envejecimiento de la población y, en China, el impacto de la política de un niño por familia impulsan a estos países a ahorrar, e incurrir en un superávit por cuenta corriente, en previsión del desahorro que se producirá cuando la fuerza laboral del país disminuya.

6. Incremento de los precios del petróleo y las materias primas. Han incrementado los ingresos de los países exportadores y permitido una distribución intertemporal en su consumo (más ahorro hoy para

consumir más en el futuro). El ejemplo más evidente son los países de Oriente Medio.

7. Distorsiones domésticas. Por ejemplo, sistemas ineficientes de protección de los derechos de propiedad (como los países en desarrollo y emergentes), y fallos regulatorios que permiten a las empresas públicas acumular grandes cantidades de ahorro en sus balances al no existir obligación de distribuir dividendos (China hasta el año 2008).

Los principales factores impulsores de la acumulación de déficits por cuenta corriente son:

1. Una política monetaria excesivamente laxa a nivel global y, en particular, en Estados Unidos. Los tipos de interés fijados por las autoridades monetarias mundiales después de la recesión de 2001 fueron demasiados bajos durante demasiado tiempo, y se concentraron excesivamente en la estabilización de los precios de los bienes y servicios para evitar un proceso deflacionista.

2. Generación de burbujas en los mercados de activos (sector inmobiliario y mercados bursátiles). Debido a la abundante liquidez global existente, se desencadenó un proceso inflacionista en los precios de los activos no incluidos en los instrumentos de control de la política monetaria, especialmente en el sector de la construcción y en los mercados bursátiles.

3. Apalancamiento financiero de inversores y consumidores. Ante esta fulgurante subida de los precios de los activos, los inversores y consumidores no dudaron en solicitar créditos a tipos de interés reducidos (y las entidades financieras no dudaron en concederlos) para adquirir nuevos activos, contribuyendo a acentuar el proceso inflacionista y generando un proceso de apalancamiento financiero generalizado. El resultado de esta situación fue la reducción de las tasas de ahorro, el endeudamiento de empresas y familias, el incremento del consumo y las importaciones y la expansión de los déficits comerciales y por cuenta corriente. Ejemplos de este proceso son Estados Unidos, Reino Unido, España e Irlanda.

4. El exceso de demanda extranjera de activos seguros de Estados Unidos y la innovación finan- ▷

ciera. Este factor, señalado inicialmente en 2005 por Ben Bernanke para los Estados Unidos, consiste en la presión a la baja que sufrieron los tipos de interés a largo plazo de los Estados Unidos por la entrada de flujos netos de capital que demandaban activos seguros denominados en dólares. Estos flujos y la presión sobre los tipos de interés favorecieron el proceso de apalancamiento anteriormente mencionado, así como la burbuja inmobiliaria y bursátil, la asunción de riesgos excesivos por parte de los inversores y la reducción de las tasas de ahorro del país. Adicionalmente, esta situación incentivó un proceso de innovación financiera que supuso la creación, por parte de las instituciones financieras, de aparentes activos seguros a través de la titulización y división en tramos de las hipotecas de alto riesgo.

5. Diferencias en la sofisticación de los mercados financieros. Una variante del enfoque anterior es considerar a los Estados Unidos como un «socio mundial de capital riesgo» que invierte en activos extranjeros con riesgo y elevada rentabilidad, mientras se financia a sí mismo emitiendo bonos nacionales sin riesgo. Al obtener una mayor rentabilidad por el lado de los activos que el coste por el lado del pasivo, Estados Unidos puede mantener su déficit por cuenta corriente durante un prolongado periodo de tiempo. Por tanto, el desequilibrio es autosostenible por las diferencias en el grado de sofisticación de los mercados financieros.

6. El incremento de los precios del petróleo y las materias primas. Como contraparte al aumento de los superávits de los países exportadores de estos productos, los países importadores empeoraron sus balanzas exteriores por el aumento de los precios de las materias primas y el petróleo. Los países más afectados fueron los Estados Unidos y la Unión Europea.

Este patrón de relaciones económicas internacionales parecía beneficiar a todos. Los países con elevados superávits por cuenta corriente creaban empleo y crecían a fuerte ritmo, mientras que los países con elevados déficits por cuenta corriente disfrutaban de aumentos en sus tasas de consumo gracias

a las importaciones baratas procedentes de los países emergentes, lo que se traducía en un aumento de sus estándares de vida superior al crecimiento de su producción interna.

Sin embargo, pese a las bondades de la mayor integración financiera y comercial, este modelo de desarrollo económico global no era sostenible, porque estimuló la asunción de elevados riesgos a gran escala, generando inestabilidad en el sistema financiero global y desencadenando la actual crisis económica.

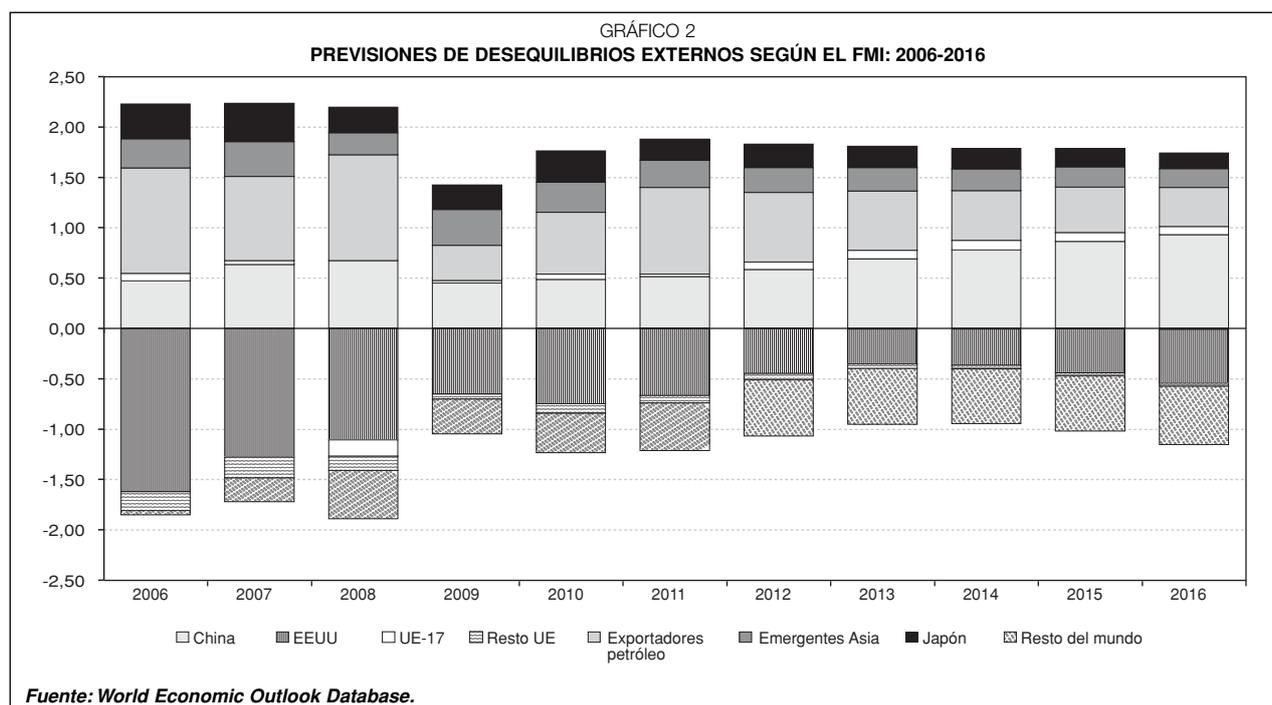
4. ¿Por qué no se corrigieron estos desequilibrios?

Las teorías económicas clásicas de la balanza de pagos¹ establecen que tras la aparición de desequilibrios externos se produciría un retorno al equilibrio impulsado por una combinación de ajustes en los tipos de cambio² y en la demanda agregada³. Estos dos ajustes en la práctica no suelen actuar independientemente, sino que un trasvase en la demanda agregada desde países con déficit a países con superávit por sí mismo provocaría un ajuste ▷

¹ Estas teorías están basadas en los trabajos de Harberger, Johnson, Meade y Mundell sobre el proceso de ajuste externo, los trabajos de Branson, Dornbusch, Frankel, Henderson y Kouri sobre los tipos de cambio, y más recientemente en los refinamientos y extensiones de «la nueva economía abierta» de Obstfeld y Rogoff.

² La variación del tipo de cambio real (por ajustes en el tipo de cambio nominal y/o de ajustes de los diferenciales de inflación) es el elemento más inmediato y más directo que afecta a la balanza de pagos. Asumiendo que las elasticidades son suficientemente grandes, una depreciación real impulsaría las exportaciones y reduciría las importaciones corrigiendo los déficits existentes (de igual manera actuaría una apreciación real sobre los superávits). Este sería el tradicional efecto procompetitivo de una depreciación real. Además, una depreciación real también desviaría la demanda doméstica de bienes comerciables hacia bienes no comerciables, mejorando el saldo de la cuenta corriente. Por último, la depreciación real reduciría las salidas netas de capital y estimula los flujos de entrada al hacer más elevado el precio de los activos exteriores en relación al precio de los activos domésticos.

³ Un país con déficit está transfiriendo renta de la economía doméstica al resto del mundo. En condiciones normales, esta redistribución de la renta elevaría gradualmente el nivel de demanda extranjero en relación al nivel interno lo que reduciría el déficit por las menores importaciones y mayores exportaciones. No obstante, la amplitud y velocidad de este mecanismo dependerá de los patrones de gasto de los agentes privados y de las posibles modificaciones en las políticas macroeconómicas (monetaria y fiscal) que pudieran ocurrir.



en los tipos de cambio reales, porque la demanda relativa se debilitaría en los países con déficit (al ser deflacionista) y se estimularía en los países con superávit (al ser inflacionista).

Sin embargo, como se ha visto en la evolución histórica de los desequilibrios globales, éstos no se han corregido y tampoco se espera que se corrijan en el corto plazo. Como se desprende del World Economic Outlook de septiembre de 2011 del Fondo Monetario Internacional, este organismo prevé que los desequilibrios externos vuelvan a incrementar-se en 2011 y permanezcan bastante estables hasta 2016 (Gráfico 2).

Por tanto, ninguno de los dos mecanismos de ajustes señalados por las teorías clásicas, especialmente el ajuste de precios relativos, funcionó adecuadamente desde mediados de la década de los noventa. Entre los motivos de estos fallos de mercado se encontrarían, por una parte la creciente demanda de dólares por motivos precautorios que retrasaría el funcionamiento del mecanismo de tipo de cambio, y por otra la combinación de rigideces nominales en los tipos de cambio fijos o semi-fijos, una demanda interna deprimida debido a elevadas tasas de ahorro (por ejemplo, en China), unas

reducidas tasas de inversión (por ejemplo, otros países emergentes de Asia), y la existencia de controles de capital que impedían a los inversores privados explotar los diferenciales esperados de rentabilidad entre países⁴.

Además, la actual configuración del sistema monetario internacional ha influido en la generación de estos desequilibrios globales al no crear incentivos para que se produzcan ajustes externos simétricos entre países. Por una parte, los países con superávit externo carecen de estímulos para solucionar sus distorsiones internas y corregir el desequilibrio, y por otra, como consecuencia del papel internacional del dólar como principal moneda de reserva, tampoco se generan incentivos para que los Estados Unidos ajusten su elevado déficit externo. Únicamente existe disciplina e incentivos para ajustar en los países deficitarios no-dominantes, aunque frecuentemente el ajuste se ▷

⁴ La habilidad de un banco central para controlar tanto el tipo de cambio nominal, a través de intervenciones en los mercados de divisas, como la inflación doméstica, a través de operaciones de esterilización (por ejemplo, incrementos del coeficiente de caja bancario), reside en la existencia de controles de capitales. Si estos controles de capital se relajaran, los elevados flujos de entrada de capitales limitarían la capacidad de un banco central de esterilizar sus intervenciones en los mercados de divisas.

realiza en estos países con retraso y abruptamente, lo que genera una elevada volatilidad macroeconómica.

5. Políticas macroeconómicas necesarias para reabsorber estos desequilibrios

Las políticas macroeconómicas que se deberían aplicar para corregir las distorsiones subyacentes en los desequilibrios y favorecer su reabsorción son:

En primer lugar, los países con reducidas tasas de ahorro y déficits por cuenta corriente deberán reducir sus necesidades de financiación exterior y no continuar asumiendo el papel de consumidor de último recurso. Para ello se podrían ejecutar políticas económicas monetarias y fiscales encaminadas a fomentar el ahorro interno desviando la demanda desde el consumo público y privado a las exportaciones netas y a la formación bruta de capital. Un elemento determinante sería la eliminación progresiva de los déficits estructurales de las finanzas públicas y un fuerte compromiso para alcanzar la sostenibilidad fiscal en el largo plazo. Asimismo, una depreciación de los tipos de cambio reales también contribuirá a este ajuste.

En segundo lugar, países con elevadas tasas de ahorro y superávits por cuenta corriente deberían estimular su demanda doméstica, mediante una política fiscal y monetaria expansiva o la flexibilización del tipo de cambio nominal, para mantener su nivel actual de actividad económica y reducir el superávit comercial. De esta manera se trataría de modificar el patrón de crecimiento a través de la variación de los precios relativos y el tipo de cambio real, favoreciendo la reducción de los desequilibrios externos.

Además, en muchos de estos países (por ejemplo, China y los países emergentes de Asia), sería necesario afrontar reformas estructurales para desarrollar redes de seguridad social nacionales, mejorar la gobernanza empresarial y fortalecer los mercados financieros, facilitando el acceso al cré-

dito a familias, empresas y sector público y evitando que tengan que acumular reservas exteriores o ahorrar por motivos precautorios.

En el caso de los países exportadores de petróleo, si se mantienen elevados los precios del petróleo, también tendrían margen para estimular su demanda interna y aumentar el gasto para satisfacer las necesidades sociales.

No obstante, para que la aplicación de estas políticas sea un éxito es necesario que se ejecuten de manera coordinada y sean consistentes entre ellas. Sólo así se podrá lograr la corrección de los actuales desequilibrios globales y evitar que éstos se reproduzcan en el futuro. Por este motivo, la coordinación de las políticas económicas se ha convertido en una prioridad dentro del G20.

6. El Proceso de Evaluación Mutua del G20 (MAP)

Desde el estallido de la crisis de 2008, el G20 (organización que aglutina el 90 por 100 del PIB mundial) ha tomado conciencia de la necesidad de corregir los actuales desequilibrios globales y establecer los mecanismos para evitar que se vuelvan a generar en el futuro. Por este motivo, entre las actuales prioridades del G20 está la reforma del Sistema Monetario Internacional que incluye la coordinación de sus políticas económicas a través del desarrollo del «Marco para un Crecimiento, Sostenible y Equilibrado».

Este Marco fue lanzado por el G20 en su Cumbre de Pittsburgh de septiembre de 2009 e incluyó como eje central un compromiso multilateral para realizar una evaluación mutua de los progresos de cada país para lograr un ritmo de crecimiento fuerte, sostenible y equilibrado a medio plazo. Este proceso de evaluación mutua se conoce como Proceso de Evaluación Mutua o MAP por sus siglas en inglés⁵.

Tras la citada Cumbre de Pittsburgh todos los países del G20 compartieron sus planes de política económica y sus objetivos para los siguientes ▷

⁵ Mutual Assessment Process (MAP).

3-5 años, siendo el FMI el encargado de examinar las implicaciones globales de estas políticas económicas y su consistencia con los objetivos de crecimiento del G20.

Posteriormente, en la Cumbre del G20 de Toronto en junio de 2010, el FMI propuso un escenario alternativo de políticas económicas bien diseñadas y coordinadas que produciría no solo mejores resultados para todos en términos de crecimiento, creación de empleo y reducción de la pobreza, sino también significativos avances en el reequilibrio de la demanda global. Consecuentemente, los líderes del G20 reafirmaron sus compromisos para una mayor coordinación de sus políticas, aunque también reaparecieron antiguas discrepancias en los medios para afrontar la solución de los desequilibrios globales.

En la Cumbre de Seúl de noviembre de 2010, los líderes se comprometieron a afrontar estas discrepancias con una mejora del MAP que estableciera unas directrices para identificar los desequilibrios de cada país y evaluar sus progresos dentro del Marco para un Crecimiento, Sostenible y Equilibrado. Además, cada país debía identificar las acciones políticas más adecuadas para alcanzar esos objetivos de crecimiento.

En su Reunión de París en febrero de 2011, las autoridades del G20 alcanzaron un acuerdo en los indicadores clave⁶ para evaluar los desequilibrios externos e internos que podrían poner en peligro el objetivo común de crecimiento y acordaron unos parámetros orientativos (cualitativos y cuantitativos) para evaluar esos indicadores y determinar la existencia de grandes desequilibrios, analizar sus raíces y establecer acciones correctivas adecuadas. Estos parámetros orientativos fueron aprobados en la Reunión Ministerial de Washington DC de abril de 2011, iniciándose una etapa de identificación y evaluación profunda de los desequilibrios y las barreras que impiden su ajuste que ha dado lugar al Plan de Acción para el Crecimiento y el Empleo anunciado durante la Cumbre de Cannes en noviem-

bre de 2011. Este Plan de Acción enuncia las políticas concretas que pueden ayudar a cada miembro del G20 a corregir sus desequilibrios y contribuir a un crecimiento fuerte, sostenible y equilibrado.

7. Principales propuestas del Plan de Acción de Cannes

Los miembros del G20 en la Cumbre de Cannes, celebrada el 3-4 de noviembre de 2011, se comprometieron a coordinar sus acciones y políticas y a ejecutar cada uno la parte que le corresponda y aprobaron el Plan de Acción para el Crecimiento y el Empleo. Con este Plan el G20 pretende, en primer lugar, que las economías avanzadas apliquen políticas para recuperar la confianza y apoyar el crecimiento al mismo tiempo que se alcanza la consolidación fiscal.

En segundo lugar, los países con finanzas públicas saneadas se comprometen a permitir actuar a los estabilizadores automáticos y a adoptar medidas discrecionales para apoyar su demanda doméstica. Los países con grandes superávits por cuenta corriente se comprometen a ejecutar reformas para incrementar su demanda doméstica junto con una mayor flexibilidad de los tipos de cambio.

En tercer lugar, todos los países se comprometen a adoptar reformas estructurales que fortalezcan sus tasas de crecimiento.

En cuarto, las políticas monetarias se emplearán para mantener la estabilidad de los precios en el medio plazo y continuarán apoyando la recuperación económica.

Por último, el G20 manifiesta su determinación para fortalecer la dimensión social de la globalización, especialmente fomentando el empleo juvenil y reconoce la importancia de los sistemas de protección social adaptados a las situaciones nacionales.

8. Conclusión

En este artículo se ha demostrado que la existencia de enormes desequilibrios externos en las ▷

⁶ Deuda pública, déficit fiscal, ratio de ahorro privado, deuda privada y balanza externa (compuesto por la balanza comercial y los flujos netos de transferencias, inversiones y rentas).

principales economías del mundo ha sido uno de los factores fundamentales que han desencadenado la actual crisis económica. Por tanto, la solución a la crisis requerirá reajustar los desequilibrios y evitar que se regeneren en el futuro. Para ello es necesaria una reforma del Sistema Monetario Internacional y una mayor coordinación de las políticas de las principales economías mundiales.

El G20 ha establecido entre sus prioridades la reforma del sistema monetario internacional y ha lanzado el MAP consciente de la importancia de coordinar sus políticas económicas para salir de la actual crisis. Lamentablemente, la aplicación práctica de las propuestas del MAP está encontrando grandes dificultades por la ausencia de incentivos individuales para el ajuste, especialmente en los países con superávits por cuenta corriente. Pese a ello, resulta imprescindible que los países del G20 realicen esfuerzos y concesiones que permitan lograr con la mayor celeridad una combinación de políticas consistentes y coordinadas entre sí. Sólo de esta manera, aunque existen evidentes costes de ajuste a corto plazo, se logrará iniciar una nueva etapa

de intenso crecimiento global sostenible y equilibrado.

Bibliografía

- [1] ANGELONI, I., BÉNASSY-QUÉRÉ A., CARTON, B., DARVA, Z., DESTAIS, C., PISANI-FERRY, J., SAPIR, A. y VALLÉE, S. (2011): Global currencies for tomorrow: a European perspective. Bruegel Blueprint 13, CEPII Research Report 2011-01.
- [2] BLANCHARD, O., MILESI-FERRETI, G. M. (2009): Global imbalances in the midstream?. IMF Staff Position Note. Fondo Monetario Internacional.
- [3] FONDO MONETARIO INTERNACIONAL (2011): The G-20 Mutual Assessment Process (MAP). www.imf.org
- [4] FONDO MONETARIO INTERNACIONAL (2011): World Economic Outlook Database: www.imf.org
- [5] G20 (2011): Cannes Summit Final Declaration. www.g20.org
- [6] KING, M. (2010): Discurso dado en la Universidad de Exeter.
- [7] OBSTFELD, M. y ROGOFF, K. (2009): Global Imbalances and the Financial Crisis: Products of Common Causes. Reserva Federal de San Francisco.

*Almudena Kessler Rodríguez**

FINANZAS ISLÁMICAS: UNA OPORTUNIDAD PARA ESPAÑA

Las finanzas islámicas, aún sin presencia en España, han experimentado un crecimiento exponencial a nivel mundial durante las últimas décadas, impulsadas por la creciente acumulación de riqueza de las economías islámicas exportadoras de petróleo y por el fuerte aumento en la población musulmana, dentro y fuera del mundo islámico, que busca oportunidades y productos de inversión acordes con sus creencias religiosas, definidas según la ley islámica. Pero también son cada vez más los Gobiernos y empresas occidentales que encuentran en las finanzas islámicas una importante fuente de financiación alternativa y cada vez más importante, en un momento en el que ésta escasea. En este documento se analizan las oportunidades que ofrecen las finanzas islámicas para España, tanto como fuente de financiación externa, como vía para impulsar la realización de grandes proyectos de infraestructuras en el exterior, contribuyendo así al aumento y diversificación geográfica de las exportaciones españolas y a la corrección del desequilibrio exterior. Asimismo, pretende ofrecer una imagen clara de qué son las finanzas islámicas, sus características, su potencial de crecimiento y los principales retos normativos a los que habrá que hacer frente para darles cabida en España.

Palabras clave: desequilibrio exterior, financiación externa, exportaciones, proyectos de infraestructuras, reformas.

Clasificación JEL: F21, F32, F34, G00, G18, H20.

1. Introducción

La economía española atraviesa en la actualidad, junto con la gran mayoría de las economías desarrolladas, una de las peores crisis económicas de las últimas décadas. En el caso de España la crisis ha puesto de manifiesto la existencia de una serie de desequilibrios que se habían venido acumulando desde mediados de los años noventa. De entre todos ellos, hay un indicador que los sinteti-

za adecuadamente: el déficit exterior, y la consiguiente necesidad de financiación externa.

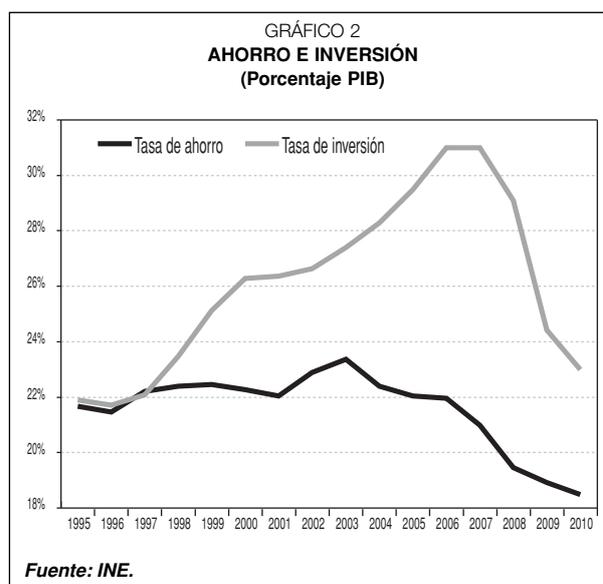
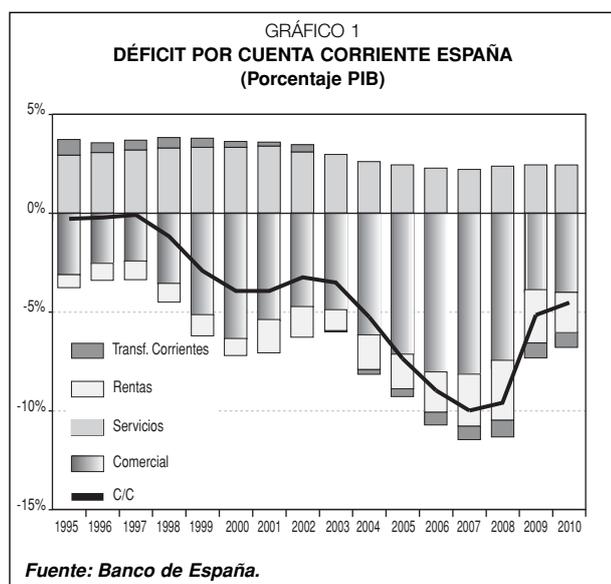
Como se puede observar en el Gráfico 1, durante los últimos 15 años, España ha registrado un elevado déficit por cuenta corriente, fundamentalmente como consecuencia del desequilibrio de la balanza comercial. Por su parte, el superávit de la balanza de servicios apenas ha compensado el creciente déficit de la balanza de rentas.

El principal factor explicativo de este déficit ha sido un elevado nivel de inversión, más que un escaso ahorro, el cual se mantuvo en torno al 22 por 100 hasta el inicio de la crisis, tal y como puede observarse en el Gráfico 2. Si bien a priori no suele considerarse negativo, el problema en este caso fue ▷

* Técnico Comercial y Economista del Estado. Directora de División de Clima de Negocios de Invest in Spain.

La autora agradece sinceramente el trabajo y colaboración de Juan Abascal Heredero.

Versión de noviembre de 2011.



que el *boom* inversor se dirigió en buena medida a actividades poco productivas, como las del sector inmobiliario. Basta recordar que en 2006 se construyeron más viviendas en España que en Alemania, Francia y Reino Unido juntos.

En esta evolución, el protagonismo correspondió al sector privado (el ahorro neto del sector público fue positivo hasta el inicio de la recesión). El exceso de inversión privada requirió unos recursos financieros muy elevados que llevaron su endeudamiento a cotas máximas históricas, en un contexto de bajos tipos de interés y laxas condiciones crediticias. La deuda de las familias respecto a su renta disponible pasó del 75 por 100 a principios del año 2000 al 140 por 100 en 2008, al inicio de la crisis. En el caso de las empresas, su deuda pasó del 400 por 100 al 800 por 100 de su excedente bruto de explotación en el mismo periodo. En conjunto, la deuda privada de la economía española superó con creces el 200 por 100 del PIB.

Dado que el endeudamiento de nuestra economía se ha producido apelando al ahorro exterior, España ha acumulado una notable deuda externa neta que, actualmente, según los datos del Banco de España, supera el billón¹ de euros, es decir, en torno al 100 por 100 del PIB.

¹ En todo momento se hace referencia al billón español, no americano.

Esta situación, déficit por cuenta corriente crónico y elevada deuda externa neta, pone de manifiesto la existencia de dos necesidades básicas a las que se enfrenta la economía española.

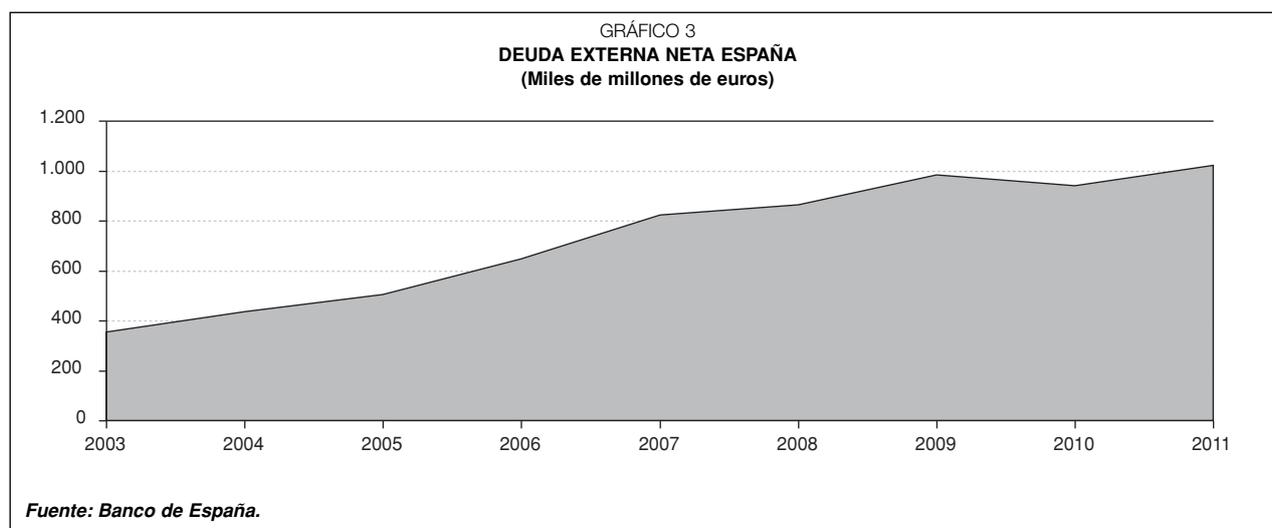
Por un lado, a corto y medio plazo, la necesidad de seguir consiguiendo financiación no sólo para los déficits por cuenta corriente que todavía se generan sino también para renovar la deuda externa acumulada en estos años.

Por otro lado, la necesidad de avanzar progresivamente en la corrección del desequilibrio exterior a largo plazo mediante el fomento de las exportaciones de bienes y servicios.

2. Dos objetivos de la economía española: financiación externa y exportaciones; y un instrumento: las finanzas islámicas

Las necesidades de financiación exterior de la economía española deben satisfacerse, lógicamente, con el ahorro excedentario que se genere en otras partes del mundo. En este sentido, es interesante analizar en qué países y regiones se generan en la actualidad los principales superávits por cuenta corriente.

Según el Fondo Monetario Internacional, en 2010 se generaron superávits por cuenta corrientes por ▷



CUADRO 1
SUPERÁVITS CUENTA CORRIENTE 2010

País	Millones de dólares
China	305.300
Economías Islámicas	220.763
Japón	195.856
Alemania.....	187.232
Suiza.....	83.539
Rusia	71.129
Países Bajos.....	55.724
Noruega.....	51.284
Resto	345.824
TOTAL.....	1.516.651

Fuente: FMI.

valor de 1,5 billones de dólares en el conjunto de los países superavitarios. Como se puede observar en el Cuadro 1, los países con mayores superávits en 2010 fueron China (300.000 millones de dólares), Japón (196.000 millones de dólares) y Alemania (187.000 millones de dólares).

Ahora bien, si se agrupa en un único conjunto a las principales economías islámicas (Arabia Saudí, Emiratos Árabes Unidos, Omán, Catar, Kuwait, Irán, Malasia, Indonesia, Pakistán y Bahréin), se puede comprobar que el superávit conjunto de las mismas se situó por encima de los 220.000 millones de dólares, lo que equivale al 15 por 100 del ahorro mundial, convirtiéndose así en un objetivo relevante para captar financiación, tanto para empresas como para la Administración Pública.

La captación del ahorro de países superavitarios no islámicos no plantea problemas a priori, al no

existir obstáculo jurídico o fiscal alguno que la impida. Sin embargo, el caso de las economías islámicas es diferente. En estos países las denominadas finanzas islámicas juegan un papel cada vez más relevante, y esto implica, como se verá más adelante, que el acceso a este *pool* de ahorro requiere cierta adecuación del marco jurídico y fiscal español para dar cabida a este tipo de financiación, sujeta a los preceptos de la ley islámica.

Respecto al segundo objetivo, de fomento de exportaciones, la enorme capacidad de ahorro de estos países les confiere una elevada capacidad de inversión, buena parte de la cual pretende ir dirigida a la mejora de sus infraestructuras. Según un reciente informe², existe un firme compromiso en la región del Golfo en desarrollar un sustancial programa de inversión en infraestructuras (carreteras, puertos, desalinizadoras, etcétera) y energías renovables por importe de 1 billón de dólares, durante los próximos 10 años. Este hecho se presenta, sin duda, como una importante oportunidad para España, cuyos sectores de infraestructuras y de energías renovables exhiben importantes ventajas comparativas, que hacen a las empresas españolas muy competitivas.

En efecto, en el ámbito de las infraestructuras 7 de las 10 principales empresas del mundo son españolas³, y en el de energías renovables, España es líder ▷

² Islamic Finance (mayo 2011). Duncan McKenzie. *The City UK reports. Financial Markets Series.*

³ Public Works Financing (2010).



mundial en tecnología termosolar, el 2º país del mundo en solar fotovoltaica y el 4º en energía eólica, con importantes empresas líderes mundiales en diferentes ámbitos del sector⁴.

Una ventaja adicional, pero no menos importante, es el hecho de que exportar a estos mercados contribuiría a avanzar en la diversificación geográfica de las exportaciones, algo muy relevante dada la excesiva concentración en el mercado europeo al que se dirigen 2 de cada 3 euros exportados, como se puede observar en el Gráfico 4. En concreto, a las economías islámicas solo se dirigen el 2,4 por 100 de las exportaciones, lo que contrasta con el peso de estas economías en el PIB mundial (4,5 por 100 del PIB mundial en dólares corrientes).

Para poder aprovechar este potencial exportador puede resultar un factor muy relevante, de nuevo, la financiación islámica en un doble sentido.

En primer lugar, como ya se ha mencionado, como fuente para que empresas españolas financien estos proyectos. Esto es especialmente relevante en el actual contexto financiero, en el que cada vez será más difícil el acceso a la financiación bancaria, tradicional fuente de financiación de las empresas españolas, por lo que tendrá un

papel más importante la financiación no bancaria, como el mercado de bonos en el que comienzan a adquirir cierto protagonismo instrumentos de financiación islámica como el *sukuk*.

Y, en segundo lugar, porque la capacidad que las empresas españolas tengan de conocer, tener acceso y poder incorporar estructuras de financiación islámicas en sus proyectos, las situará en una posición más ventajosa para poder resultar adjudicatarias de proyectos en los países islámicos.

En definitiva, la conclusión que se puede extraer de este análisis es que la financiación islámica puede constituirse en un instrumento útil para la economía española en su doble reto de obtener financiación y de aumentar sus exportaciones. Se configuran, por tanto, en el contexto actual, como una gran oportunidad para la economía española.

3. ¿Qué es la financiación islámica?

Contrariamente a la idea generalmente aceptada, las finanzas islámicas poco tienen que ver con el sistema financiero que se utiliza en la mayoría de los países árabes. De hecho, el sistema financiero de los países árabes y de tradición musulmana opera mayoritariamente en el marco de un sistema financiero convencional, salvo contadas excepciones.

La financiación islámica, se define como toda provisión de recursos financieros conforme con ▷

⁴ Gamesa eólica es el segundo fabricante mundial de turbinas de aerogeneradores, Iberdrola es líder mundial en gestión y operación de parques eólicos, Acciona, por su parte, es líder en construcción y desarrollo de parques eólicos. Además empresas como Befesa, Pridesa, Sadyt o Inima construyen y gestionan plantas desalinizadoras en países de los cinco continentes.

CUADRO 2
 PRINCIPALES INSTRUMENTOS FINANCIEROS ISLÁMICOS

Instrumento islámico	Descripción de su funcionamiento	Ejemplo	Instrumento convencional equivalente
<i>Murabaha</i>	Reventa con un porcentaje de cargo predeterminado por el servicio de intermediación realizado por la institución financiera, que tramita la compra y asume el riesgo de la operación.	Un cliente que necesita dinero para comprarse un coche, recurre a esta figura por la cual, el banco se encarga de comprar el coche para revenderlo al cliente, cargándole un coste por la transacción.	Crédito al consumo
<i>Iyara</i>	Contrato a través del cual el banco compra un bien y lo alquila al cliente a cambio de unos pagos predeterminados.	Una fórmula muy utilizada para obtener una hipoteca, según la cual, el cliente interesado en la compra de una vivienda, informa al banco sobre la misma. El banco se encarga de adquirirla para posteriormente alquilarla en forma de leasing hasta que el cliente obtenga la total posesión de la propiedad.	<i>Leasing</i>
<i>Mudarabah</i>	Asociación silenciosa o limitada en la que un socio aporta el capital para un proyecto económico, mientras que otro aporta la experiencia y la gestión del proyecto. Los beneficios se reparten sobre la base de un acuerdo previo. Si se incurre en pérdidas, estas son asumidas por quien posee el capital.	Esta estructura se utiliza para gestión de fondos de inversión (el banco es en este caso el que aporta la experiencia y gestión); o como mecanismo de financiación de un proyecto concreto (el banco es el que aporta el capital).	Fideicomiso
<i>Musharaka</i>	Forma de asociación por la que ambas partes, tanto el poseedor de capital como el gestor, entran en una sociedad conjunta. Las dos partes se reparten los beneficios y pérdidas según lo fijado en un acuerdo previo.	Similar al <i>mudarabah</i> en su vertiente de mecanismo de financiación, sólo que en este caso ambas partes (emprendedor, que además aporta <i>know how</i> , e institución financiera) proveen capital, de modo que los beneficios de la actividad/empresa (<i>venture</i>) se comparten entre ambos	<i>Joint venture</i>
<i>Sukuk</i>	Un <i>sukuk</i> representa una participación en un activo tangible definido, que debe cumplir con los criterios del Islam. La rentabilidad del <i>sukuk</i> está ligada a los resultados del proyecto asociado al activo en cuestión. Por tanto, la venta de un <i>sukuk</i> representa la venta de una participación sobre un activo.	Puede utilizar 14 estructuras diferentes, según la naturaleza de la operación asociada. La más frecuente es el <i>iyara</i> . Así, un activo real como una autopista de peaje, se transfiere a una SPV (Special Purpose Vehicle), que emite los certificados (<i>sukuk</i>) a cambio de dinero que recibe el sponsor del <i>sukuk</i> . El precio de emisión del <i>sukuk</i> deberá ser parecido al precio del activo subyacente (la autopista). Durante el período de vida del <i>sukuk</i> , los poseedores de los certificados reciben unos pagos provenientes del flujo de caja del activo subyacente.	Bono

Fuente: elaboración propia.

los mandatos de la *Sharia'h* o ley islámica. De esta forma, y en contraposición con la banca tradicional, se establecen una serie de prohibiciones que deben cumplir las finanzas islámicas, que se sintetizan en:

- La prohibición del cobro de intereses (*riba*). La *Sharia'h* no considera el dinero como un activo en sí mismo, al no ser tangible, por lo que no tiene un valor *per se*. Su circulación no conlleva actividad económica real, por lo que los beneficios que se deriven de la misma están prohibidos. Esto

no significa, sin embargo, que la *Sharia'h* se oponga al beneficio, sino que la riqueza o las ganancias deben estar vinculadas a la rentabilidad del activo financiado. Por este razonamiento todas las operaciones deben estar respaldadas por un activo físico.

- La asunción de riesgos excesivos (*gharar*). Existe *gharar* cuando se desconoce alguno de los elementos sustantivos de una operación, es decir, cuando alguna de las partes no conoce todos los términos de un contrato u operación. No debe confundirse con el riesgo inherente a todo negocio, ▷

que sí es aceptado. Así, por ejemplo, una opción de compra o venta, donde se conoce el precio, pero se desconoce el beneficio que pudiera derivarse de su ejercicio, no estaría permitido por la *Sharia*'h.

– Las apuestas (*maysyr*) o cualquier fórmula de especulación que pretenda jugar con el tiempo para obtener beneficios. En línea con lo anterior, buena parte de los contratos del mercado de derivados, no cumplen con la ley islámica.

– Contenido *no halal*. Se prohíbe invertir en actividades o industrias prohibidos por el Corán, (alcohol, tabaco, armas, servicios financieros convencionales, etcétera).

Por tanto, acceder al ahorro que se canaliza a través de las finanzas islámicas requiere estructurar los vehículos de financiación de acuerdo a la ley islámica⁵.

3.1. Origen, situación y perspectivas de las finanzas islámicas

La industria de las finanzas islámicas nace en Egipto en 1963 con la creación del primer banco islámico, el Mit Ghamr Savings Bank. Hasta hace tiempo era todavía una auténtica desconocida por su escaso nivel de desarrollo, sin embargo la financiación islámica comienza a ser considerada una alternativa de financiación tanto para países como para empresas.

El tamaño del mercado global para financiación islámica, medido en volumen de activos islámicos, superó el billón de dólares a finales del 2010, continuando con la tendencia de crecimiento que ha venido experimentando durante la última década, que ha permitido duplicar su tamaño desde 2006. Aún en los peores años de la crisis financiera global, las finanzas islámicas han mantenido su crecimiento, a tasas de dos dígitos, si bien más modera-

das de las que venían experimentando en años anteriores. Efectivamente, este mercado se ha visto considerablemente menos afectado por la crisis financiera internacional, en buena medida gracias a las restricciones impuestas a la estructura y contenido de los instrumentos en que se canaliza. Así, el respaldo obligatorio de operaciones por un activo real establece un freno natural al excesivo aumento del crédito en momentos de auge, al vincular el crecimiento crediticio al crecimiento de la base real de activos y, por tanto, del PIB. Además, facilita una valoración de los instrumentos financieros mucho más transparente, en contraposición a productos financieros estructurados de elevada complejidad usados en la banca convencional.

Si bien, en la actualidad la industria financiera islámica apenas supone alrededor del 2 por 100 de la banca mundial, uno de sus mayores atractivos es su enorme potencial de crecimiento, al concentrarse el *pool* de liquidez en países del Golfo, los mayores productores de petróleo y de gas del mundo. A día de hoy, el mercado mundial de la banca islámica está liderado por Irán con unos activos de 315.000 millones de dólares, seguido por Arabia Saudí, con una capitalización de 138.000 millones de dólares. Malasia ocupa el tercer lugar con 103.000 millones de dólares, seguida en la lista de finanzas islámicas por Emiratos Árabes Unidos, Kuwait, Bahréin y Qatar. Según datos de British Petroleum (BP), en 2010 estos países produjeron 19 millones de barriles de petróleo al día, más del 26 por 100 del total mundial, y aglutinan el 46 por 100 de las reservas petrolíferas mundiales y el 39 por 100 de las de gas.

Por el lado de la demanda, los niveles de consumo de muchos recursos naturales, incluyendo el petróleo crudo, ya han subido durante 2011 por encima de los picos previos a la crisis, debido principalmente a la fuerte demanda de las economías emergentes y en desarrollo. Según la Agencia Internacional de la Energía (AIE) esta tendencia alcista se mantendrá en el medio y largo plazo. Así, el análisis de las perspectivas de la demanda y la oferta de crudo sugiere crecientes tensiones en el mer- ▷

⁵ No obstante: la sujeción de una transacción a los preceptos de la ley islámica no implica que el derecho aplicable sea el islámico, sino que la operación deberá conformarse a una serie de principios propiamente islámicos. Nada impide que las partes pueda someter los contratos a derecho español, respetando al mismo tiempo unos preceptos o valores religiosos que emanan de la *Sharia*'h.

CUADRO 3
 ESCENARIO CENTRAL DE PREVISIONES DEL PRECIO DEL CRUDO DE LA AIE, 2010
 Precios nominales (\$/barril)

	2015	2020	2025	2030	2035
WEO-2010.....	103,6	127,1	151,1	177,3	204,1

Fuente: *World Energy Outlook, 2010*.

cado de crudo por la conjunción de una demanda de rápido crecimiento en economías emergentes y el menor dinamismo en el crecimiento de la oferta. Ello redundará en un crecimiento continuado de los precios, tal y como recogen las previsiones sobre el precio del barril de petróleo de la propia agencia mostradas en el Cuadro 3.

Las implicaciones sobre la riqueza de estos países son claras. Si se tiene en cuenta que por cada 10 dólares que sube el precio del petróleo, los países del Consejo de Cooperación del Golfo (CCG) obtienen unos ingresos extra de 79.900 millones de dólares al año⁶, el potencial de ahorro islámico en los próximos años se hace más que evidente.

En este sentido, las previsiones de agencias como Standard and Poors o consultoras como Pricewaterhouse sitúan la tasa de crecimiento del ahorro islámico en el 15-20 por 100 anual. En concreto, se espera que los bancos islámicos representen el 40-50 por 100 del total de ahorro de la población musulmana en 8-10 años, lo que equivaldría a un montante de alrededor de 4 billones de dólares.

4. Desarrollo internacional de la industria

Impulsadas por la liquidez generada por los sucesivos superávits por cuenta corriente, las finanzas islámicas se han ido desarrollando, dando lugar a un conjunto de instituciones financieras islámicas de diversa índole y a la adaptación y generación de nuevos contratos para adecuarse a las diferentes necesidades de financiación. Sin embargo, a pesar de este rápido crecimiento de la industria de las finanzas islámicas, los mercados de capitales

islámicos siguen infradesarrollados. Impulsar la expansión de los mercados de *sukuk* mejoraría el acceso a servicios financieros, contribuiría a mejorar la profundidad de estos mercados y generaría nuevas oportunidades de inversión, tanto para inversores musulmanes como no musulmanes, que buscan en las finanzas islámicas una forma de diversificar sus carteras.

Es precisamente en esta dirección, el desarrollo del mercado de bonos islámicos, en la que quiere avanzar el FMI y el Banco Mundial⁷ y donde, como ya se ha mencionado, se presentan las mayores oportunidades para España⁸.

En el contexto actual en que los Gobiernos realizan esfuerzos por colocar sus emisiones entre inversores estratégicos como fondo soberanos, el mercado de deuda islámica se presenta como una gran oportunidad, poco explorada, y donde la competencia para acceder a su ahorro es mucho menor que la competencia entre inversores tradicionales. Se trata de una oportunidad que resulta igualmente atractiva para el sector empresarial, vistas las exigencias de recapitalización de Basilea III⁹.

En este contexto, algunas economías occidentales, como Reino Unido, Holanda, Francia, Luxemburgo o Alemania, se han subido al tren de las ▷

⁷ La reunión anual del Banco Mundial y el FMI, celebrada organismos los pasados días 23, 24, y 25 de septiembre de 2011, se organizó un seminario sobre «El papel de los *sukuk* en el desarrollo», en el que se reunieron expertos de ambas organizaciones y *policy makers* con objeto de discutir como abrir el potencial del mercado de *sukuk* para impulsar el crecimiento en economías emergentes y en desarrollo.

⁸ El segmento de banca comercial islámica no tiene muchas posibilidades de prosperar en España, donde la población musulmana inmigrante procede mayoritariamente del norte de África (donde las finanzas islámicas están menos arraigadas). En Reino Unido, con un alto porcentaje de inmigración pakistaní (larga tradición en el campo de las finanzas islámicas), la instauración de banca comercial islámica no está teniendo todo el éxito que cabía esperar en un inicio.

⁹ Una de las exigencias que establece Basilea III es una mayor ratio de capital sobre activos. Dado que actualmente al sector bancario le cuesta mucho obtener nuevo capital en el mercado, la solución inmediata para adaptarse a Basilea III es previsible que pase por reducir el denominador, es decir, prestar menos.

⁶ Se parte de la producción de barriles de dichos países en 2010 que asciende, según la AIE a un total de 7.991.011 barriles de petróleo al año. Por tanto, un incremento de 10 dólares en el precio del barril supondrá un incremento de 79.910, 01 millones de dólares al año en los ingresos de los mismos.

finanzas islámicas atraídas por el potencial de ahorro de estos países, a lo que además se une el creciente interés de inversores islámicos en diversificar geográficamente sus carteras.

Reino Unido lidera, desde principios de la década de los 2000, iniciativas para que se constituya Londres como un centro internacional para la financiación islámica. Para ello, ha introducido medidas fiscales y legales para eliminar obstáculos al desarrollo de la financiación islámica, gracias a lo cual ocupa actualmente el noveno lugar en términos de volumen de activos islámicos en el mundo, con 19.000 millones, y se configura como líder indiscutible en Occidente, con 22 bancos operando con este tipo de instrumentos, 5 de los cuales son completamente compatibles con la *Sharia*'h. Asimismo ha realizado importantes esfuerzos por convertir a Reino Unido en un importante centro de emisión de *sukuk* a nivel internacional.

Por su parte, en Francia se han llevado a cabo diferentes cambios regulatorios en 2010 en materia fiscal, impulsados por una comisión expresamente creada por iniciativa de Christine Lagarde durante su etapa de Ministra de Economía, Finanzas e Industria, con objeto de permitir el desarrollo de ciertos productos islámicos (*murabaha*, *sukuk* o *iyara*) y de posicionar a París como un *hub* de la financiación islámica.

En Alemania, Holanda, y Luxemburgo las finanzas islámicas también están empezando a desarrollarse. En Alemania, el Estado de Alta-Sajonia se convirtió en 2004 en el primer emisor no musulmán de *sukuk*, captando unos 100 millones de euros en un innovador esfuerzo por atraer una gama más amplia de inversores. El Banco Mundial, un año más tarde, emitió un *sukuk* por el equivalente a 200 millones de dólares, y Reino Unido ha establecido los mecanismos para poder emitir el primer *sukuk* soberano de este país próximamente.

Estados Unidos tampoco se queda atrás. Cuenta con varias instituciones financieras islámicas, que ofrecen hipotecas, depósitos y fondos de inversión islámicos, a lo que hay que añadir la existencia de índices bursátiles especializados como Islamic Dow

Jones, y Times Stock Exchange Global Islamic Index Series.

También la iniciativa privada de los países occidentales se ha hecho eco de la importante oportunidad que ofrece este *pool* de liquidez. El 19 de noviembre del año pasado, General Electric fue la primera empresa estadounidense en emitir un bono *al-iyara* islámico¹⁰. Este *sukuk*, de 500 millones de dólares, se colocó entre inversores de Oriente Medio, Asia y Europa, y se utilizó para financiar sus planes de expansión.

5. ¿Cómo puede España beneficiarse de esta fuente de financiación? Reformas

El acomodo en nuestro sistema financiero de los instrumentos de financiación islámica requiere de una serie de modificaciones, entre las cuales destacan las de carácter fiscal. En efecto, la imposición directa e indirecta de estas estructuras es, sin duda, un punto fundamental y problemático en su uso para la financiación de activos u operaciones empresariales en España.

En la medida en que estos instrumentos implican frecuentemente varias transmisiones de activos, es necesario asegurar que la fiscalidad indirecta no suponga una desventaja (doble tributación) para este tipo de instrumentos en relación a los instrumentos financieros tradicionales. Por ello, la modificación de la normativa tributaria en el marco de la fiscalidad indirecta (IVA, Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales, Impuesto sobre Actos Jurídicos Documentados), resulta fundamental. No obstante, la fiscalidad indirecta, si bien es un aspecto fundamental para el acomodo de estas figuras, no es el único a tratar dentro del ámbito tributario. Dentro de la imposición directa sería conveniente incluir ciertas modificaciones ▷

¹⁰ En julio de 2006, la compañía americana East Cameron Gas Co. había emitido ya un *sukuk* al *musharaka*, modalidad que dejó de utilizarse en febrero de 2008, al encontrar la Organización de Contabilidad y Auditoría para Instituciones Financieras islámicas establecida en Bahrein, que dicha modalidad (al igual que la *al mudaraba*) violaba ciertos preceptos de la *Sharia*'h.

dirigidas a cuestiones igualmente importantes, como lograr una equiparación tributaria de las rentas que generan los *sukuk* a los rendimientos de capital mobiliarios propios de los valores de renta fija, o reconocer en la normativa al *sukuk* como deuda a la hora de poder ser deducible en el Impuesto de Sociedades.

Finalmente, no pueden ignorarse los costes notariales y de registro en unas operaciones complejas desde el punto de vista contractual, que como se ha indicado implican la existencia de varias transmisiones sobre el mismo activo y actos objeto de registro.

No obstante, es importante destacar, a la luz de las experiencias de otros países europeos, que el objetivo de hacer la jurisdicción más receptiva a este tipo de instrumentos puede realizarse a diferentes niveles en función del objetivo que se quiera perseguir. El rango abarca desde un enfoque de mínimos, orientado a facilitar el uso de determinadas figuras (como, por ejemplo, los *sukuks*), en línea con el enfoque adoptado por Francia (y quizás el más interesante para España), hasta un enfoque mucho más ambicioso como el adoptado por Reino Unido, que busca facilitar la comercialización de productos islámicos en general e incluso facilitar la implantación de instituciones financieras islámicas.

En todo caso, el estudio y adaptación de las normas regulatorias y tributarias implicarán un esfuerzo nada desdeñable a la hora de sortear los diversos problemas técnico-jurídicos que vayan surgiendo. Los pasos realizados por el legislador británico y francés marcan el camino a seguir para llevar a cabo las adaptaciones necesarias.

De nuevo, no se trata de primar o favorecer a estos instrumentos frente a la «financiación convencional», sino de permitir que los instrumentos respetuosos con la *Sharia* tengan cabida en un entorno normativo que a día de hoy les es desfavorable: *No obstacles, but no special favors*¹¹.

6. Conclusión

En el contexto económico y financiero actual, donde la financiación bancaria es escasa y existe

una fuerte competencia en los mercados financieros para obtener financiación y dificultades para colocar las emisiones, tanto soberanas como corporativas, las finanzas islámicas se presentan como una fuente alternativa de financiación atractiva para España, tanto para el sector público como para el privado.

España tiene la oportunidad de hacerse un hueco dentro del mercado de la financiación islámica en Europa, aún en fase incipiente, y de convertirse en un centro de referencia, aprovechando que todavía son pocos los países europeos que han iniciado los pasos para adaptar sus normativas (salvo Reino Unido, que lleva una década de adelanto). Se beneficiaría así de las ventajas y oportunidades que este boyante mercado ofrece.

En todo caso, la adaptación del marco jurídico y fiscal para dar cabida a figuras contractuales conformes al derecho islámico presenta evidentes desafíos, pero en todo caso superables, tal y como demuestran las experiencias inglesa y francesa. Será necesario adoptar un enfoque multidisciplinar para examinar de una manera global el ordenamiento jurídico español, con objeto de identificar aquellas normas que requieren de una adaptación o, al menos de una nueva interpretación que dé acomodo a los productos de financiación islámica.

Bibliografía

- [1] AINLEY, M., MASHAYEKHI, A., HICKS, R., RAHMAN, A., y RAVALIA, A. (2007): «Islamic Finance in the UK: Regulation and Challenges». *Financial Service Authority*, noviembre, Londres.
- [2] BALSTON, M. y HALKETT, A. (2009): «Sukuk, interrupted». *Deutsche Bank. EM Special Publication*, septiembre, Londres.
- [3] CANALEJO, G. y CABELLOS, A. (2009): «Apuntes sobre contratos “islámicos” de financiación desde la perspectiva del derecho español». *Actualidad jurídica Uría Menéndez*. 23-2009, pp. 21-44. ▷

¹¹ www.fsa.gov.uk/Pages/Library/Communication/Speeches/2003/SP118.shtml

- [4] CASA ÁRABE E INSTITUTO INTERNACIONAL DE ESTUDIOS ÁRABES Y DEL MUNDO MUSULMÁN (2010): «Las finanzas islámicas hoy. Panorámica y claves de crecimiento». *Notas socioeconómicas de Casa Árabe*, septiembre, Madrid.
- [5] DE ANCA, C. y DE LA TORRE, I. (2011): «Finanzas islámicas: una alternativa para la financiación». *Harvard-Deusto Finanzas & Contabilidad*, nº 99, enero-febrero, pp.54-67.
- [6] GARCIA-HERRERO, A., MORENO, C. y SOLÉ, J. (2008): «Finanzas islámicas: Desarrollo reciente y oportunidades». *Banco de España. Revista Estabilidad Financiera* nº15, noviembre, pp.119-130, Madrid.
- [7] ISLAMIC FINANCE NEWS (2011): The IMF and Islamic Finance: A roadmap for the future? volumen 8, issue 37, septiembre.
- [8] KPMG INTERNATIONAL, (2007): «Growth and Diversification in Islamic Finance». *KPMG*, marzo.
- [9] LÓPEZ SABATER, V. (2010): «El abecé de las finanzas islámicas». *Analistas financieros internacionales (AFI). Informe semanal* nº 313, septiembre, Madrid.
- [10] MISHKIN, S. (2011): «Market remains buoyant despite unrest». *Financial Times Special Report on Islamic Finance*, 12 de mayo.
- [11] OAKLEY, D. (2011): «Good Omens amid Turbulence». *Financial Times Special Report on Islamic Finance*, 12 de mayo.
- [12] McKENZIE, D. (2011): «Islamic Finance». *The CityUk Islamic Finance 2011 report*, mayo.

*José Miguel Andreu**

LA UNIÓN EUROPEA: INGOBERNABILIDAD, DIVERGENCIA ECONÓMICA CRECIENTE Y NECESARIA REORGANIZACIÓN POLÍTICA

Ante la gobernación ineficiente de la eurozona –inducida tanto por la Regla de la Unanimidad aún vigente para asuntos relevantes, como por la deficiente arquitectura de la Unión Monetaria, generadoras de tendencia hacia la decadencia económica de la eurozona, y de efectos externos negativos sobre el resto de la comunidad internacional al retardar las correcciones económicas necesarias– algunos países nucleares de la eurozona, con ambiciones globales, se verán obligados a adoptar una iniciativa federativa de carácter selectivo, y a iniciar la reorganización de la cooperación económica en la UE.

Palabras clave: divergencia económica creciente, unanimidad, regla de la mayoría, transferencia de soberanía, crisis financiera, crisis de deuda, federación selectiva.

Clasificación JEL: FO2, F37.

1. Introducción

Tras la puesta en marcha del Tratado de Lisboa de 2007, que entró finalmente en vigor el 1 de diciembre de 2009, mucha gente se preguntó si permitiría mejorar sustancialmente la gobernabilidad de la Unión Europea (UE). En mi opinión, y en la de muchos, la respuesta es que tal mejora ha sido casi imperceptible. Aun más, las recientes crisis de deuda en varios países de la eurozona han probado que la eurozona navega prácticamente sin rumbo definido mientras el barco ha comenzado ya a escorar y a hacer agua.

Desde mi punto de vista, las cuestiones más importantes segregables del Tratado de Lisboa fueron: 1) la redefinición de los pesos ponderativos de cada país miembro en la toma de decisiones del Consejo de la UE y del Consejo de Ministros cuan-

do no se requiera de unanimidad; unanimidad que, sin embargo, será todavía obligatoria para decidir sobre muchas materias relevantes (política exterior –incluyendo la necesaria reorganización de la UE27 o de la eurozona– defensa, impuestos, derecho laboral, etcétera); y 2) el reforzamiento del Parlamento Europeo; pero, lamentablemente, no para darle supremacía como sucede en las democracias convencionales, sino para que aquel pueda codecidir junto con el Consejo de la UE, lo que provoca y provocará un alargamiento adicional en la toma de decisiones.

Puestos a evaluar la capacidad decisoria de la UE tras la aprobación del Tratado de Lisboa, entiendo que aquella es, con referencia a ciertos asuntos económicos, semejante a la de India¹. En efecto, los ▷

* Catedrático de Teoría Económica de la Universidad de Sevilla, Técnico Comercial y Economista del Estado. Promotor de la Fundación para la Democratización de las Naciones Unidas.

Versión de septiembre de 2011.

¹ Nótese que en otros temas, sean estos de Asuntos Exteriores, Defensa, Interior, etcétera, la flexibilidad del Gobierno de India es total. En particular, y aun cuando la política financiera de India sea compleja en función de la autonomía impositiva de sus estados, la política monetaria de ese país es diseñada por el Reserve Bank of India. Esto hace que el Gobierno de India esté mucho mejor posicionado, a efectos de una gobernación económica flexible, que el Consejo de la UE, máximo órgano ejecutivo de la UE.

años 2000-2004 fueron testigos de las reiteradas críticas que las embajadas europeas hacían al Gobierno Central de Delhi porque este no era capaz de poner de acuerdo a sus Estados en temas de imposición indirecta, lo que dificultaba la creación de un mercado único; Estados que, como sucede con los de la UE, tenían (y tienen) competencias exclusivas sobre determinados impuestos. Como sucede con frecuencia, aquellos embajadores europeos veían el mosquito en el ojo ajeno pero no la viga en el propio. Y es que el problema de la UE en aquellos días –y también ahora– no era (o no es) tanto la difícilísima coordinación u homogeneización impositiva, como la casi imposible adopción de decisiones en el ámbito de la política internacional, temas centrales que, tras el Tratado de Lisboa, continúan sometidos a la paralizante regla de la «unanimitad».

Nótese al respecto que cualquier acuerdo para desarrollar un sistema de solidaridad en la eurozona que permita superar las crisis financieras recientes y las que pudieren sobrevenir –consistente en ampliar significativamente la Facilidad para la Estabilidad Financiera o en desarrollar un mercado de Bonos emitidos conjuntamente por los países de la eurozona– exigirá también la unanimidad de países de la eurozona, algo casi imposible de alcanzar dado que tales acuerdos reducirían la soberanía de cada uno de ellos, al comprometerles en la eventual financiación de los demás. Y ello mientras el mero desarrollo de esos modos de solidaridad podría incentivar comportamientos relacionados con el «azar moral».

Aún más, en aquellos temas en los que el Consejo de la UE o el Consejo de Ministros puedan decidir por «mayoría cualificada», esta deberá ser doble (habitantes y Estados), posponiéndose la discusión del asunto correspondiente cuando haya una «minoría de bloqueo» de cuatro países, que podrían ser muy pequeños². Ciertamente todo un ejercicio de democracia... limitada, diseñada para

² Obsérvese que, en la UE, 11 de los 27 países miembros tienen poblaciones de 5 millones o menores (teniendo 6 de esos países dos millones de habitantes o menos).

proteger a las minorías, en perjuicio de las mayorías dentro de la eurozona y fuera de ella³.

2. ¿Es hoy posible una gobernación eficiente en la UE?

Dejando a un lado el hecho de que lo que hoy llamamos pomposamente Unión Europea, no se corresponde con un grupo de países situados (todos ellos) en la llamada cuarta etapa de los procesos de integración –la de la Unión Económica y Monetaria– sino con un grupo de países emplazados en distintos estadios de integración, haré a continuación un breve repaso de lo que es hoy la llamada UE. Repaso que permitirá deducir la casi imposibilidad de que esa UE pueda estar en condiciones de enfrentarse a los desafíos del siglo XXI.

En primer término ha de aclararse que la UE es hoy un grupo de 27 países heterogéneos en términos de idioma hablado, tamaño geográfico, número de habitantes, desarrollo tecnológico, renta per cápita, desarrollo cultural y social, pasado histórico (algunos dominaban a los otros), y ambiciones políticas (algunos con pretensiones globales y otros no). En ese contexto de heterogeneidad múltiple, la regla de la unanimidad, todavía aplicable a los temas más relevantes, no permitirá llegar demasiado lejos en relación con las graves decisiones a adoptar en los próximos meses y años.

Abundando en el tema de la heterogeneidad europea añadiré un detalle sumamente importante: la simultaneidad en el avance⁴ observada entre 1957 y 1986⁵ –por sí misma generadora de homogeneidad– se abandonó hace tiempo, en los años ▷

³ Nótese que podría darse el caso que un pequeño país de la eurozona rechazara ayudar a Grecia, lo que podría desembocar en un efecto de dominó sobre otros países endeudados de la eurozona, y perjudicar el avance económico del conjunto de la eurozona y del resto de la comunidad internacional. Esto sugiere que la mala gobernación europea actual puede generar efectos externos apreciables en el resto de la comunidad internacional, lo que forzaría la reorganización política de Europa.

⁴ El avance se define como el paso de una etapa del proceso de integración a la siguiente, dentro de las cinco que definen y delimitan la progresión hacia la Unión Política.

⁵ Es decir hasta la entrada en vigor del Tratado del Acta Única.

noventa, dando paso a posiciones especiales de automarginación, o de rechazo al avance con los demás (*opt-outs*). Esta falta de simultaneidad hoy en vigor, conectada con la multitud de períodos transitorios para determinadas materias, en particular en relación con los países más atrasados que accedieron a la UE en la inoportuna y desequilibrada ampliación de 2004⁶, hace que en la UE haya hoy pocos intereses comunes y muchos particularismos; e incluso dobles lealtades; es decir, lealtades con países que ni siquiera son miembros del club sino competidores.

Esa heterogeneidad de países impide, asimismo, saber hacia dónde se va o hacia dónde se quiere ir; y por dónde, cómo y cuándo se quiere ir. Y es que con independencia del extemporáneo objetivo todavía vigente de las nuevas ampliaciones pendientes o a emprender, es mi opinión que hoy se carece en Bruselas de una «teoría sobre Europa». La hubo pero ha desaparecido.

Ante la ausencia de una teoría compartida sobre Europa y los objetivos a alcanzar, y en presencia de países que carecen de fidelidad al colectivo —y que se aprovechan de cualquier oportunidad para presionar a los demás con ciertos vetos— no es de extrañar que pocos quieran ya financiar un proyecto en estado delicuescente. El espectáculo dado en 2005 por el RU (volviendo de nuevo sobre el tema del cheque) y otros, cuando se aprobó en Bruselas el escuálido presupuesto anual de la UE para el período 2007-2012, de alrededor del 1 por 100 del PIB agregado, fue realmente bochornoso; e indicativo de lo que es la actual UE27: una Unión en la que una gran mayoría quiere ser financiada por los demás en términos netos, en tanto que los países más ricos muestran ya una clara reticencia a financiar sine die a los demás; y ello mientras que por la vía del *dumping* fiscal —es decir introduciendo bajos tipos en el impuesto de sociedades— algunos miembros, receptores netos de fondos públicos europeos, tratan de atraer inversiones privadas desde

los países miembros más ricos. Ciertamente, todo un abuso de la legalidad. «Demasiado» para ser aceptable a largo plazo.

3. Las cosas de la UE ¿carecen de importancia para los países miembros?

Después de la consagración del comercio libre entre sus miembros, consolidada ya en 1968 cuando, tras el Tratado de Roma (1957) se llegó a la formación definitiva de una Unión Aduanera, hubo un largo período de tiempo en el que las cosas nuevas procedentes de Europa apenas afectaban a la vida diaria de los ciudadanos europeos. Cuando se creó el Parlamento Europeo en 1979, un parlamento paradójicamente no decisorio, los Estados miembro comenzaron a enviar allí a políticos abrasados o de segundo nivel, para ocupar unos escaños bien retribuidos pero irrelevantes; y ello mientras algunos políticos nacionales afortunados alcanzaban el rango de comisario en el «ejecutivo» de Bruselas. Recomendaciones de carácter político o económico, proyectos a largo plazo, y una larga serie de pequeños asuntos escoltaban a una Política Agraria Común que se ocupaba de gastar la mayor parte de los fondos disponibles por la entonces CEE.

A través de Tratados sucesivos de adhesión y profundización en la cooperación, la finalmente denominada UE aumentó el número de sus países miembros, y aquel pequeño grupo homogéneo de los momentos iniciales (la CEE-6) pasó a transformarse en amplio y heterogéneo. El Reino Unido y sus acompañantes en el proceso de rechazo del euro en los años noventa, más el aluvión de entrantes heterogéneos en 2004 (y posteriormente en 2007), han hecho de la UE algo ingobernable, precisamente en una etapa —la primera mitad del siglo XXI— en la que una gobernanza ágil y eficiente será absolutamente imprescindible para Europa y para el resto del mundo.

Durante largos años, entre 1957 y 1995, período en el que aun no eran visibles los grandes cambios estructurales económico-políticos que se pondrían en marcha en los noventa, la lentitud en la construcción de Europa no era un problema preocupante, y ▷

⁶ En mi opinión, cuando la UE15 se decidió por la ampliación de 2004, hizo un buen servicio a EEUU —que buscaba debilitar adicionalmente a Rusia— y se hizo un mal servicio a sí misma.

mucho menos una pesadilla. Hoy sin embargo, cuando el tiempo histórico se ha comprimido⁷ significativamente, la lentitud en la toma de decisiones, inherente a la actual organización de la UE, puede hacer que la UE pierda velocidad y quede prácticamente a merced de las iniciativas de los demás, mientras perjudica al resto.

Ganar dimensión y transformarse junto con otros países de la eurozona en un ente político unitario que mejore la gobernabilidad colectiva, serán objetivos básicos de inexcusable cumplimiento para aquellos países de la UE que tengan ambiciones globales; y, colectivamente, para poder navegar con seguridad y velocidad en un nuevo siglo XXI, mucho más global y competitivo en temas económicos y políticos⁸ que lo fue la segunda mitad del siglo XX.

Ciertamente, el marco de actuación está cambiando muy deprisa para todos. Quizá demasiado para algunos políticos occidentales del máximo nivel, formados sociológica y políticamente en los años sesenta y setenta del siglo XX, cuando el colonialismo y las relaciones económicas poscoloniales no estaban ni mucho menos arrumbadas; particularmente en Europa, un continente de viejas naciones imperiales que, aunque ya no cuenten gran cosa a escala planetaria, todavía transmiten a sus funcionarios y políticos una grandiosidad irreal y, a veces, una arrogancia absurda.

4. La UE, la soberanía nacional y la cuadratura del círculo

En un mundo de cambios rápidos y de grandes unidades políticas –esto es, de estados unitarios bien

⁷ Esa compresión deriva del hecho de que mientras muchos países occidentales han entrado hace dos o tres décadas en una fase de crecimiento lento, o de semiestancamiento, ciertos países del este, sudeste y sur de Asia –apoyados en demografías pujantes, con gran cantidad de trabajadores agrarios con productividad marginal nula transferibles a otros sectores (modelo de Lewis), y en el contexto de un nuevo clima político y económico proclive a la democracia y a la información completa– han entrado en un proceso de crecimiento acelerado. Esto hace que el período de alcance o de presunta convergencia económica de esos países asiáticos con Occidente se haya comprimido significativamente.

⁸ La mayor parte de la segunda mitad del siglo XX estuvo impregnada del bipolarismo político generado tras la Segunda Guerra Mundial, y del lento proceso de descolonización política y económica.

dimensionados con capacidades políticas completas como EEUU, China, India, Rusia, Brasil, Japón, etcétera– contar con una gran población como la de la UE27, de más de 500 millones, pero prácticamente sin capacidad decisoria colectiva en temas relevantes, es un problema que hará que la UE pierda muchas oportunidades, lo que con gran probabilidad acelerará su tendencia actual hacia la decadencia.

Demasiados actores con intereses divergentes, desconfianza mutua entre ellos –lo que necesariamente les lleva a desear consensos o mayorías cualificadas y/o minorías de bloqueo en asuntos diversos– y ausencia de objetivos razonables y alcanzables, dado que, de conseguirse estos, ciertos países vecinos podrían obtener una cierta preponderancia sobre los demás, son circunstancias que hacen que la mayor parte de los países de la UE no quiera entregar ya al colectivo ni un ápice adicional de soberanía. Y que cuando «la entregan» tan solo lo hacen de modo más bien aparente, como sucedió con el Tratado de Lisboa, con necesidad de consensos, mayorías cualificadas, minorías de bloqueo, y todo lo demás.

Ciertamente, cuando se sientan en una mesa 27 representantes que se consideran iguales a efectos decisorios –porque se requiere de unanimidad en el asunto a discutir– y alguno de los países representados tiene una población de 82 millones (5 tienen más de 45 millones) en tanto que 11 países miembros tienen poblaciones de 5 millones o menos (6 países con dos millones o menos), siendo una gran parte de los pequeños sustancialmente más pobre que el resto, no pueden esperarse avances significativos; y ello porque los países pequeños tenderán a elevar demasiado el precio de su asentimiento.

Ciertamente, querer mantener individualmente la soberanía, sin ceder una parte sustancial de la misma al colectivo, al tiempo que se es de pequeña dimensión a escala planetaria⁹ –como sucede con ▷

⁹ Ni siquiera Alemania, con sus 82 millones de habitantes, puede ser considerada como un país suficientemente dimensionado como para competir en el futuro con las grandes entidades unitarias, citadas anteriormente.

los 11 países pequeños de la UE27, y también con todos los demás— y a la vez querer ser competitivo en términos económicos y políticos con los grandes Estados unitarios del mundo actual, es como querer cuadrar un círculo o hacer una tortilla sin cascar huevos. La unión hace la fuerza y la desunión impide alcanzarla; se trata de algo tan sencillo como eso, que pocos quieren aceptar.

5. Tendencias económicas en ausencia de una reorganización política: el problema de la divergencia creciente

La decadencia económica colectiva de la UE es un fenómeno negativo que, sin embargo, tiene una gran ventaja para los políticos: carece de visibilidad a corto plazo por lo que aquellos no necesitan dar explicaciones sobre sus causas. En particular esa carencia de visibilidad hace que se tiendan a desconsiderar ciertos problemas y necesidades futuras comunes¹⁰.

Pero, ¿cuáles son los problemas o necesidades comunes de la UE? Sin duda el más importante de todos ellos es el de la gobernabilidad; una gobernabilidad que se mueve desde hace dos décadas bajo mínimos y que induce una ejecutoria económica muy por debajo de la potencial. Una simple extrapolación económica de los PIB de los distintos países de la UE, en términos reales, hasta finales del primer cuarto del siglo XXI nos pone sobre aviso de lo que podría ocurrir si continúa la actual gobernación *subprime*. Extrapolación que debería hacer reaccionar a aquellos países europeos interesados en evitar su decadencia económica y política.

Por supuesto que las extrapolaciones a largo plazo suelen dejar fríos a muchos políticos que tan solo quieren ver los aspectos positivos que nos ofrece la realidad actual; y nunca las tendencias negativas proyectadas, fiándolo todo en el futuro a un golpe de suerte, a supuestos cambios comparativamente favorables en la tecnología, al sostenimiento polí-

tico a largo plazo de la hegemonía política occidental, etcétera. Sin embargo, la historia ha demostrado reiteradamente que los golpes de suerte apenas funcionan y que la tecnología y el sostenimiento de la hegemonía tienen que ver básicamente con el tamaño y la ejecutoria económica de los países-líderes.

Las extrapolaciones más simples en materia de PIB consisten en aplicar al futuro las mismas tasas de crecimiento económico que las registradas en el pasado reciente. Pues bien, si se calcularan las tasas medias de crecimiento del período 1980-2007, sobre la base de las cifras de PIB (calculadas en términos de tipo de cambio) publicadas recientemente por el Banco Mundial¹¹, y se extrapolaran tendencias hasta 2023 podría llegarse a un panorama semejante al siguiente: 1) En 2023 el PIB de China sería del 65 por 100 del de EEUU, frente al 22 por 100 en 2007. 2) En 2023 el PIB de China sería del doble que el de Japón. 3) A finales del primer cuarto del siglo XXI China tendría un PIB parecido, algo menor, a la suma de los PIB de Alemania, RU, Francia, Italia y España. 4) India habría rebasado los PIB de Italia y España. 5) El PIB de los cinco estados más grandes de la UE citados anteriormente, sería en 2023 del 70 por 100 del de EEUU frente al 82 por 100 en 2007, lo que significa que la UE continuaría perdiendo gas no solo con respecto a Asia sino también en relación con EEUU. En fin, un panorama extremadamente preocupante. Y nótese que los anteriores comentarios no se han basado en cálculos sobre las tendencias de los PIB en términos de paridad de poder adquisitivo, ya que en este caso, los resultados habrían sido mucho más desfavorables para Occidente y los grandes países de la UE.

Pero es que detrás de los previsible fracasos económicos vendrán los políticos. No es difícil comprobar que los gastos de defensa de China, y esto sin que los chinos hagan esfuerzos económicos extraordinarios, superarán a los de EEUU en un período que, dependiendo de los supuestos introdu-

¹⁰ A veces se niega la mayor rechazando la existencia del problema, para no tener necesidad de encontrar soluciones incómodas al mismo.

¹¹ World Bank (2009).

cidos, podría oscilar entre 21 y 35 años¹². Y si eso sucederá con EEUU, lo que ocurrirá con los países europeos más importantes es aun menos optimista. No se olvide al respecto que el diferencial de los gastos defensivos de los países que lideran el planeta condicionará en el futuro las reformas económicas e institucionales a emprender.

6. El caso de las crisis de deuda en los países del sur de la UE

Aunque el grupo de países que forman parte de la Unión Monetaria sea más homogéneo económicamente que el conjunto de los de la EU-27, al haber cumplido con unos ciertos criterios restrictivos para su acceso¹³, la realidad es que aquellos se descomponen hoy día en dos grandes subgrupos: los que se encuentran gravemente endeudados o carecen de capacidad significativa de crecimiento económico, tales como Grecia, Irlanda, Portugal, Bélgica, Italia, España, etcétera, y los demás.

El problema de la sostenibilidad de la deuda es un tema bien conocido y explicado en los manuales de Economía Internacional o de Economía del Desarrollo¹⁴. Sucintamente, para que el servicio de la deuda pública o privada externa de un país pueda atenderse puntualmente, y no se produzcan sobresaltos, se requerirá que la Deuda a partir de un determinado momento no crezca más que el PIB¹⁵, y que la tasa de crecimiento de ese PIB en términos reales a largo plazo sea superior al tipo de interés real medio de la deuda externa; y además que las exportaciones de bienes y servicios —u otras fuentes de fondos generadoras de divisas para realizar los pagos— crezcan al mismo ritmo que la deuda externa¹⁶. Adicionalmente se señalará que

cuanto mayor sea la deuda acumulada en términos del PIB mayor será el esfuerzo de pago a realizar y menor será el tiempo disponible en su caso para reconducir el PIB y las exportaciones sobre su senda de crecimiento sostenible.

Nótese que cuando un país comience a incumplir las mencionadas reglas de sostenimiento, su acceso al capital internacional necesario para refinanciarse le resultará progresivamente más caro, al incluirse en el tipo de interés a pagar una *prima de riesgo* paulatinamente más alta. Lógicamente, si ese país pudiera acceder a préstamos más baratos, concedidos por países amigos o socios de la UM, o por el Banco Central Europeo, condicionados al cumplimiento de determinadas condiciones, contaría con más tiempo para reconducir el proceso. Ahora bien, si las condiciones para la obtención de préstamos baratos fueran muy restrictivas (rápida reducción del déficit público, con caída rápida del gasto público o rápida elevación de los impuestos en un contexto de recesión) esa acción paralela del sector público resultaría contraproducente porque coadyuvaría adicionalmente al incumplimiento de una de las reglas mencionadas: la necesidad de crecimiento del PIB real a tasas superiores a las del tipo de interés medio de la deuda externa.

Dicho esto, se señalará que los países de la eurozona que carecen de problemas de endeudamiento, tras una primera etapa de colaboración en la resolución de los problemas de deuda de algunos de los países citados (mediante el establecimiento de Fondos específicos para resolver los problemas puntuales aparecidos) parecen ya más renuentes a dotar a la UE de un fondo que, dada la progresiva ampliación e importancia económica de los candidatos al salvamento, podría ser indefinidamente insuficiente si los países deudores carecieran de una mínima capacidad de crecimiento a lo largo de los próximos 3-5 años.

Ante tal situación, no parece que haya una solución fácil, no traumática. La opinión pública de los países del norte de la eurozona, Alemania, Holanda, Luxemburgo, Francia, Austria, Finlandia, etcétera, presiona a sus Gobiernos para que no apoyen a ▷

¹² ANDREU, JM. y RAHMAN, RD. (2009),

¹³ Cuando accedieron al euro, dos países, Bélgica e Italia, no cumplían los llamados requisitos de Maastricht, y otro, Grecia, simplemente trucó las cifras presentadas para obtener el acceso.

¹⁴ TODARO, M. y SMITH, S., 2003.

¹⁵ Siempre habrá un nivel de deuda en términos del PIB no traspasable.

¹⁶ Este criterio es menos importante en el caso de los países del sistema euro, porque su moneda interna sirve de moneda de pago de deudas a sus socios europeos.

aquellos países que, transcurridos ya varios años desde el inicio de la crisis, no hayan aportado pruebas suficientes de querer arreglar sus cuentas públicas. De hecho, actuando con «sentido común», los países del norte de Europa solo podrían apoyar indefinidamente a los países sobreendeudados si el gobierno financiero de estos últimos pasara a depender de los países prestamistas; o al menos de un gobierno financiero común de todos ellos, prestamistas y prestatarios, en «cooperación reforzada» y en el que la regla de la unanimidad no jugara ya papel alguno. Sin embargo, esta solución que huele a federalismo no parece que sea aceptable por todos, en particular si hablamos de una federación a 17.

En este contexto de falta de cooperación política, y aunque no deseable, lo previsible es que alguno o algunos de los países mencionados fuertemente endeudados y/o sin capacidad esperada de crecimiento (es decir, aquellos que no puedan recuperar rápidamente unos ritmos suficientes de crecimiento mediante rápidas rebajas de sus salarios públicos y privados y reducciones de beneficios, que permitan reducir significativamente los costes de sus exportaciones, y aumentar rápidamente éstas) se salgan del euro, procediendo simultáneamente a una drástica devaluación de sus monedas nuevas y a una significativa reducción del ámbito e intensidad de actuación de sus sectores públicos.

Nótese finalmente que en el anterior esquema de eventual corrección del problema de la deuda juega un papel relevante la regla de la «unanimidad», regla paralizante que hace que el grupo de países de la eurozona cuente cada vez con menos tiempo para llegar a soluciones viables a medio plazo.

7. Una probable reacción a medio plazo: hacia una federación selectiva promovida por Francia y Alemania

Dada la nueva dirección hacia posiciones poco rentables en términos económico-políticos para los ciudadanos de Europa, sean estos del Norte o del

Sur (iniciada por la UE en los años noventa cuando el proyecto común empezó a descarrilar, con tres países de la entonces UE15 que no entraron en el euro, y con otros tres que no deberían haber entrado, situación que resultó posteriormente agravada por la inconveniente ampliación de 2004-2007, y por la crisis económica iniciada en 2008, inductora de las de deuda exterior) es de esperar que algunos de los países más importantes de la eurozona¹⁷, como Francia y Alemania, tomen en un momento dado una decisión favorable a la construcción de una federación.

Por supuesto que, con anterioridad a tal decisión habrá intentos de crear una gobernación económica común para todos los países de la eurozona, en el contexto de la UE27; intentos a los que la regla de la «unanimidad» (regla todavía aplicable a este tipo de asuntos tras el Tratado de Lisboa) y los intereses divergentes de los distintos países de la eurozona, llevarán con gran probabilidad a un callejón sin salida.

Muestra de esa probable falta de unanimidad son las reacciones desfavorables de muchos políticos a las propuestas acordadas en la reunión de 16 de agosto de 2011 sostenida por la Canciller de Alemania y el Presidente de Francia. Unas propuestas¹⁸ claramente teñidas por la filosofía económica «neoclásica» de Alemania, que muchos miembros de la eurozona no aceptarían.

En fin, creo que ese gobierno económico del que se habla, para ser operativo, y poder emitir ▷

¹⁷ Nótese que los países que no están en la eurozona es porque se autodescartaron o porque aún no están maduros para hacer un papel digno en el colectivo de los integrantes de esa eurozona.

¹⁸ De entre esas propuestas cabría referirse a la creación de un gobierno económico para salvar al euro, compuesto por los Jefes de Estado y de Gobierno de la eurozona, al establecimiento de un impuesto sobre las transacciones financieras, a la unificación del impuesto de sociedades, y al establecimiento de un límite constitucional muy bajo para el déficit público, menor que el 0,5 por 100 en términos del PIB para los países de la eurozona. Nótese que, si se parte de situaciones de alto endeudamiento, ese límite, también denominado «Regla de Oro», es tan bajo que necesariamente será procíclico cuando la economía europea entre de nuevo en recesión, si es que esa economía tal y como la conocemos hoy logra salir de su actual situación. Ciertamente la sugerencia adicional, penalizadora, de suspender la provisión de Fondos Estructurales a aquellos países que no reduzcan su déficit público tampoco creo que resista la regla de la unanimidad, todavía en vigor para este tipo de asuntos.

Deuda Europea, requeriría de una importante transferencia de soberanía económica; y si se ha de transferir esa soberanía, cabría preguntarse por qué no consolidar también los sistemas defensivos y de representación exterior de Europa, lo que ayudaría a los países implicados a ahorrar mucho dinero y a aumentar su eficiencia.

Lógicamente, lo anterior nos lleva a la idea de establecer una federación, palabra denostada por muchos nacionalistas europeos. Por ello, hoy por hoy, y quizá durante décadas, resulta inimaginable pensar en una federación que contenga los 27 países de la Unión, en particular dada su profunda heterogeneidad económica y cultural¹⁹. Por tanto, la federación que Francia y Alemania podrían acabar proponiendo, para ser exitosa, tendría que ser inicial y necesariamente selectiva (tan solo con países económica y socialmente homogéneos); aunque de geometría variable, de modo que en el futuro pudieren producirse incorporaciones de países de la Unión que en principio hubieran quedado al margen.

Si esa llamada a la federación tuviera éxito, y los países candidatos a federarse alcanzaran una masa crítica mínima (por ejemplo 8 países de la actual eurozona, incluyendo los seis de la CEE inicial, quizá con alguna exclusión, más dos o tres más) habría que reorganizarlo todo, con un grupo de países federados constitutivos de un nuevo núcleo europeo que liderara el nuevo proceso de cooperación económico y político.

Se trataría de construir una Unión Política que, sin abandonar económicamente a su suerte al resto de los actuales miembros de la UE27, los acogiera en el proceso de cooperación económica, pero de ninguna forma en su estructura política integrada. Unión Política que tampoco succionaría toda la soberanía de los países incorporados sino tan solo la correspondiente a las funciones mínimas que debe asumir un Estado unitario pertrechado con todas

sus capacidades decisorias fundamentales. Me refiero a las correspondientes a defensa, representación exterior, finanzas públicas de la federación, quizá algunas materias de interior y justicia, y por supuesto al BCE, que tendría que transformarse necesariamente en el Banco Emisor de la Federación, y solo de la Federación.

Como resultado del anterior proceso federativo de carácter selectivo, lo que comenzó en 1957 con el Tratado de Roma y con 6 miembros, podría concluir más de 55-60 años después con la llegada a la última etapa, ya entonces vislumbrada: una Unión Política que inicialmente podría contar con unos 8 Estados miembros, y a la que posteriormente se irían adhiriendo otros Estados inicialmente no incorporados.

Nótese que, en principio la superestructura política de Bruselas no tendría por qué desaparecer como consecuencia de la iniciativa de Francia y Alemania; aunque sí menguar significativamente en sus activos humanos y no humanos al haber asumido un Estado miembro, ahora federal, más del 50 por 100 de la población y del PIB de la anterior UE27.

Algunos podrían pensar que lo anterior es tan solo un sueño irrealizable. Sin embargo, todo eso puede hacerse, debe hacerse y seguramente se hará. De otro modo, la actual UE27 no podrá seguir la marcha de los demás, y se estancará económica y políticamente, perjudicando en particular a los países líderes de la UE. Y eso en 40 años (horizonte 2050)²⁰ implicaría el tránsito hacia la irrelevancia de países europeos que todavía cuentan a escala mundial. ▷

²⁰ En relación con esas extrapolaciones económicas hasta 2050, puede verse Wilson, D. y Purushothaman, R. (2003). Recordemos aquí los resultados de Goldman-Sach publicados en 2003. Según se señalaba en el estudio aludido, el proceso de crecimiento económico rápido de los llamados BRIC, comandados por China e India (más Rusia y Brasil) continuaría *sine die*, lo que *ceteris paribus* induciría en 2050 un cuadro no imaginado hasta recientemente, en relación con las potencialidades de los países analizados. China, EEUU e India, por ese orden, serían entonces los países económicamente y políticamente más poderosos del mundo. Detrás de ellos, pero lejos en el juego económico, y consecuentemente en el político, se situarían Japón, Brasil y Rusia. Finalmente, en el último vagón, y por este orden, se situarían el Reino Unido, Alemania, Francia e Italia.

¹⁹ La heterogeneidad económica de cada estado en el interior de un estado federal forzaría el incremento de las transferencias, lo que no sería aceptable a priori –antes de federarse– por las ciudadanía de los estados más ricos.

Es obvio que ese tránsito será inaceptable para Francia y Alemania, países que sin duda tendrán que salir de alguna forma de los actuales impasses económico y político a los que les han conducido los errores de carácter estratégico cometidos por sus autoridades en el pasado: 1) formulación de un eurosistema con una arquitectura inviable que, como muchos especialistas sugirieron antes de su puesta en marcha²¹, no aguantaría la primera crisis cíclica seria; y 2) las ampliaciones de 2004 y 2007 que, realizadas supuestamente para alcanzar ciertos objetivos políticos, agravaron la ya entonces ingobernabilidad creciente de la UE.

Ciertamente, si para avanzar en ciencia o en política resulta indispensable admitir los errores del pasado y corregir trayectorias, tales correcciones deberán realizarse; y además a la mayor brevedad. Y es que, con toda seguridad, permanecer institucionalmente donde estamos, es decir sin ninguna reorganización política significativa²², conduciría a largos años de estancamiento económico y desempleo en los países del Sur de la UE, y a la caída en la irrelevancia de Alemania y Francia.

²¹ Rahman, R.D. y Andreu, J.M. en *Overcoming the EU crisis* (2005). En relación con las debilidades de diseño de la Unión Monetaria Europea (De Grauwe, P., 1994).

²² No nos estamos refiriendo aquí a la creación de un gobierno financiero para Europa, que sea una versión reducida del actual Consejo de la Unión Europea (tal y como han propuesto en agosto de 2011 los Sres. Sarkozy y Merkel) ya que entonces tal gobierno financiero, en ausencia de transferencias de soberanía, sería inoperante.

Aún más, debido a los recientes errores políticos cometidos en la construcción europea (insostenible arquitectura del euro e inoportuna ampliación de 2004) permanecer institucionalmente donde estamos generaría significativas externalidades negativas al resto del mundo que los países más importantes de Europa, los 5 más grandes, y por responsabilidad, no debieran permitir. Por consiguiente, una federación europea, quizá limitada, acabará por imponerse en beneficio propio y ajeno.

Bibliografía

- [1] ANDREU, J.M. y RAHMAN, R.D. (2009): *Global Democracy for sustaining Global Capitalism*, Academic Foundation. New Delhi. India.
- [2] DE GRAUWE, P. (1994): *The Economics of Monetary Integration*. 2Ed. Oxford University Press.
- [3] RAHMAN, R.D. y ANDREU, J.M. (2005): *Overcoming the EU crisis*. Cérés Editions. Túnez.
- [4] RAHMAN, R.D. y ANDREU J.M. (2002): *Federation with enlargement for European Prosperity*. Rashtriya Printers, New Delhi.
- [5] TODARO, M. y SMITH, S. (2003): *Economic Development*, 8th Ed. Pearson Education.
- [6] WILSON, D. y PURUSHOTHAMAN, R. (2003): «Dreaming with BRICs. The path to 2050». Goldman Sachs Global Economic Website, *Global Economics Paper*, nº 99, octubre.
- [7] WORLD BANK (2009): *World Development Indicators*.



INFORMACIÓN COMERCIAL ESPAÑOLA

en

INTERNET



www.revistasICE.com

*Susana Barbeito Roibal**
*Arturo Nieto de Almeida**
*Diego Crespo Pereira***

EL EFECTO GÉNERO EN LA EMPRESA FAMILIAR

En el presente artículo se analiza la existencia de diferencias de género en la empresa familiar gallega. Se examinan estas diferencias a través de características sociales. Los resultados del estudio empírico más significativos nos revelan que el género está relacionado con la edad del máximo responsable, con el tamaño de la empresa y con la educación formal exigida en la misma pero estas dos últimas relaciones son débiles y poco explicativas.

Palabras clave: empresa familiar, relaciones familia empresa, mujer, género, creación de empresas.

Clasificación JEL: L20.

1. Introducción

En los últimos años se detecta un interés creciente por relacionar dos ámbitos de estudio: mujer y empresa. Un profundo estudio de la investigación científica publicada sobre la empresa familiar, y por ende de toda la temática que le influye, fue realizado por Carlos A. Benavides Velasco, Vanesa F. Guzmán Parra y Cristina Quintana García, en su trabajo «Evolución de la literatura sobre empresa familiar como disciplina científica» (2011)¹.

El análisis del papel de la mujer en la empresa se está llevando a cabo desde diversos ámbitos de estudio. Así Barberá *et al.* (2011), nos recuerdan que las teorías sobre la discriminación de género han ido evolucionando a lo largo de los treinta últimos años y se han hecho más complejas en un in-

tento por comprender la realidad social. Uno de los ámbitos preferentes de investigación es el referido al laberinto de cristal en la carrera directiva de las mujeres. La psicología social ha destacado el papel de las creencias, a través de los roles estereotipados, las actitudes prejuiciosas hacia las mujeres, la ideología sexista y neosexista o el desarrollo de identidades de género. Las interpretaciones actuales inciden en la variabilidad del concepto de género, que a veces se manifiesta a través de las conductas que realizan los hombres y las mujeres, pero también está presente en la elaboración que se hace de dichas conductas y, sobre todo, se observa en las relaciones de poder en el transcurso de las interacciones sociales de la organización laboral (Folker, 1999).

Otro análisis diferente, el de Díaz *et al.* (2010), revela que el género está relacionado con la actividad emprendedora, con la edad, con el nivel de estudios y de renta del empresario o con el conocimiento de otros empresarios, con la percepción de oportunidades y con el miedo al fracaso, pero estas relaciones son débiles y poco explicativas. ▷

* Universidad de A Coruña. EUAT.

** Universidad de A Coruña. EPS.

Versión de julio de 2011.

¹ Disponible en <http://www.elsevier.es/es/revistas/cuadernos-economia-direccion-empresa-324/evolucion-literatura-empresa-familiar-como-disciplina-cientifica-90020269-articulos-2011>.

Basándonos en las aportaciones descritas con anterioridad, nuestro análisis se centra en que, a pesar de los cambios sociales de los últimos años, entre los que cabría mencionar el importante incremento en el nivel formativo de las mujeres (Cuadros 1, 2, 3 y 4), hasta el punto de poder afirmar que estamos ante la generación de mujeres mejor formadas de toda la historia universal, (Doherty, 2004 y Sullivan, 2006), el proceso no ha culminado con la representación equilibrada de mujeres y hombres en posiciones de liderazgo en las empresas, sino que, por el contrario, persiste la discriminación de género, que limita las oportunidades de promoción profesional de las mujeres, (Barberá *et al.* 2011). Según datos del Instituto de la Mujer (disponibles en http://www.fecyt.es/especiales/mujer_empresa/mujeres_directivas.htm, fecha 22-11-2011) para el sector privado, que se muestran en los Gráficos 1 y 2, de los directivos de las empresas que componen el IBEX-35 sólo el 5,41 por 100 son mujeres. Si ascendemos a otros puestos de responsabilidad (consejeros, vicepresidencias, etcétera) esta cifra se ve aún más reducida y no supera el 3 por 100 en ningún caso. La gran mayoría de las mujeres directivas se centra en las empresas sin personal asalariado, con una cifra que asciende al 47,61 por 100. En cuanto a las empresas más grandes, su participación en los puestos directivos disminuye considerablemente. Aún considerando los cargos de responsabilidad en las Administraciones Públicas, esta cifra desciende al 32,22 por 100.

El presente trabajo no pretende seguir un enfoque de revisión exhaustiva, crítica o meta-analítica respecto a liderazgo y género, más del campo de la psicología que del campo de la administración de empresas. Su objetivo básico es poner de manifiesto la situación actual de la mujer y analizar si existe relación con alguna variable que influya en la incorporación de la mujer a los puestos de dirección de la empresa familiar gallega.

Con el fin de centrar nuestro objeto de estudio, hemos planteado una serie de cuestiones que relacionan el género con la formación académica y con varias características socioeconómicas y psicosociales de los empresarios.

Presentamos un estudio empírico centrado en la empresa familiar gallega. Los puntos finales del trabajo recogen la discusión, conclusiones, limitaciones del estudio y proponen futuras líneas de investigación.

2. Fundamentación teórica

El papel de la mujer en la empresa familiar ha recibido poca consideración. El estudio del papel o el rol que la mujer desempeña en la empresa familiar ha ocupado un lugar secundario, limitándose la mayoría de la bibliografía a análisis jurídicos y artículos de divulgación (Vera y Dean, 2005).

En los últimos años es destacable la revisión bibliográfica llevada a cabo por Benavides *et al.* (2011), en cuanto a la temática de «género y etnia». Uno de los trabajos más influyentes sobre género es el llevado a cabo por Salganicoff (1990), quien detalla los factores que influyen en la estrategia dentro de una empresa familiar, el impacto de patrones étnicos en aspectos tales como la sucesión, la estructura organizativa, etcétera. Sin embargo, la temática de género no es muy extensa en la literatura sobre empresa familiar y aún son numerosas las dimensiones que necesitan un mayor esfuerzo de investigación (Nelton, 1998; Olson, 2001 y Taylor, 2002).

En otros ámbitos académicos como el ámbito de investigación psicológica, Barberá *et al.* (2011) destacan la importancia del estudio de la discriminación de género, como uno de los ámbitos preferentes para la investigación psicológica especialmente el referido al «laberinto de cristal» (Eagly y Carli, 1981) en la carrera directiva de las mujeres. Y así, aunque la formación profesional de la mujer en España, y en Galicia en particular (Cuadros 1, 2, 3 y 4), ha mejorado mucho en las últimas décadas, este hecho no se ha visto reflejado en un incremento claro en la incorporación de la mujer en puestos directivos de las empresas españolas (Gráficos 1 y 2).

Las razones que explican esta baja incorporación de la mujer a la empresa las podríamos ▷

EL EFECTO GÉNERO EN LA EMPRESA FAMILIAR

CUADRO 1
ESTUDIANTES MATRICULADOS EN LAS UNIVERSIDADES GALLEGAS SEGÚN ÁREA CIENTÍFICA Y SEXO (CURSO 2009-10)

	Total	Mujeres	Porcentaje Mujeres
Ciencias de la Salud	7.461	5.610	75,2
Ciencias.....	4.380	2.625	59,9
Ciencias Sociales y Jurídicas.....	30.461	19.819	65,1
Ingeniería y Arquitectura	17.564	5.465	31,1
Artes y Humanidades.....	4.834	3.288	68,0

Fuente: Instituto Gallego de Estadística.

CUADRO 2
ESTUDIANTES TITULADOS EN LAS UNIVERSIDADES GALLEGAS POR SEXO (2008-2009)

Total	Mujeres	Porcentaje mujeres	Hombres	Porcentaje hombres
9.486	5.887	62,1	3.599	37,9

Fuente: Instituto Gallego de Estadística.

CUADRO 3
MUJERES POR CADA 100 VARONES GRADUADAS EN EDUCACIÓN SUPERIOR EN LA UE

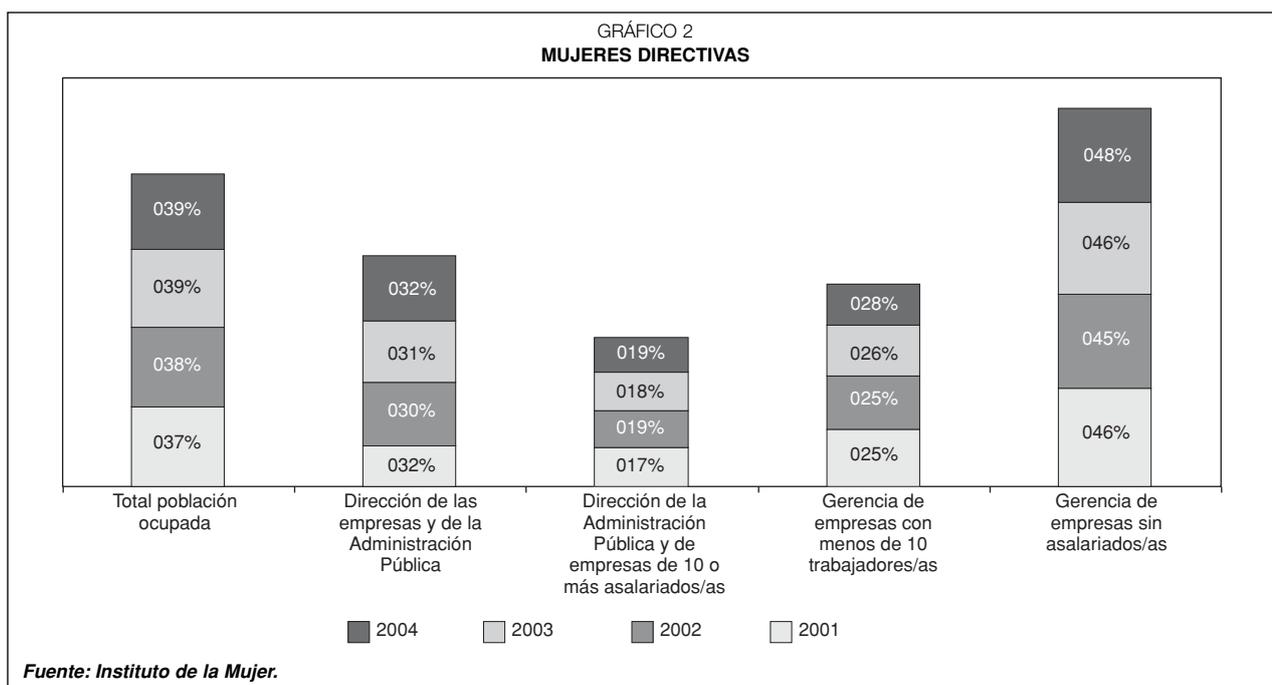
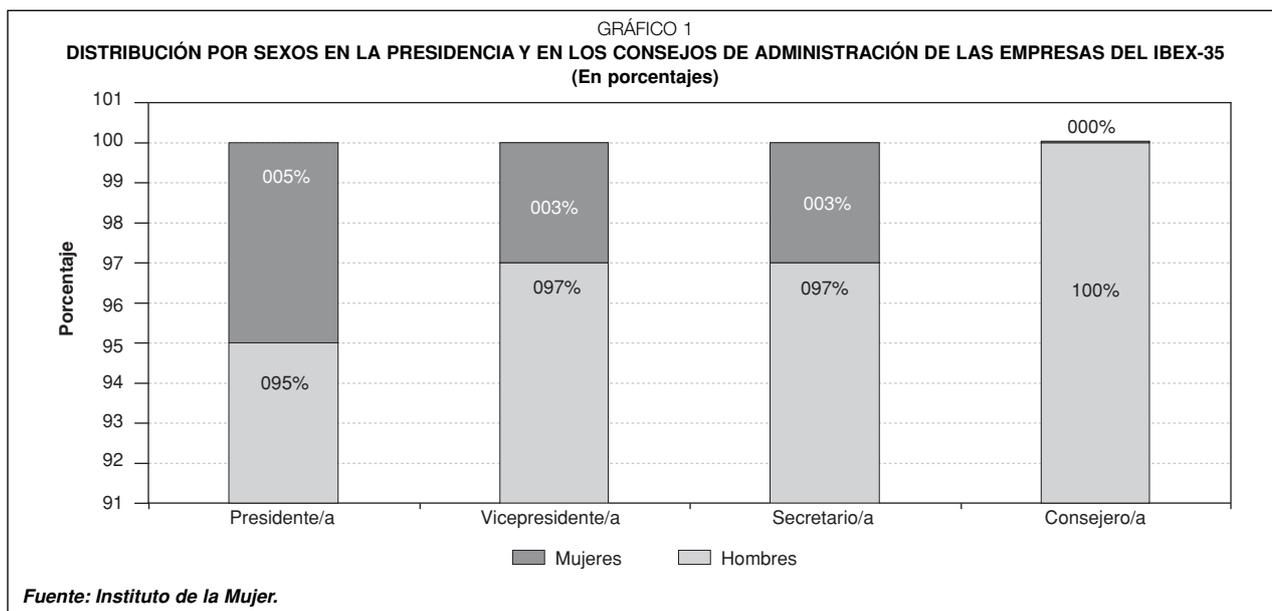
	2008	2007	2006	2005
Letonia	251,3	255,7	240,5	239,4
Estonia	225,8	221,5	249,2	235,4
Hungría	200,8	198,3	188,5	181,4
Lituania.....	200,6	200,0	195,2	197,7
Polonia	192,7	187,2	190,3	193,4
Eslovaquia.....	179,7	161,4	146,9	133,0
Finlandia.....	177,6	171,4	167,3	164,8
Rumanía.....	175,3	148,4	145,2	133,3
Suecia	174,3	175,3	175,3	172,7
Eslovenia.....	168,5	161,6	162,5	161,5
Chipre.....	160,7	143,6	159,8	156,3
Bulgaria.....	159,1	149,6	150,5	143,2
Portugal.....	147,8	159,2	189,2	187,5
UE-27	147,1	145,0	145,0	142,8
Italia.....	146,7	149,4	145,2	142,6
Malta	146,2	134,5	138,1	154,0
Grecia.....	145,8	146,9	-	159,6
Bélgica	142,0	138,8	142,6	140,4
España	140,1	140,3	140,0	138,1
República Checa.....	138,5	133,0	132,1	130,0
Reino Unido	137,4	138,7	138,6	138,4
Dinamarca.....	137,0	134,6	138,0	143,6
Alemania	131,3	130,7	130,2	112,7
Países Bajos	131,1	129,8	126,8	129,7
Irlanda	128,7	130,3	127,5	125,5
Francia	123,3	122,6	124,6	126,9
Austria	106,8	110,3	106,9	106,8
Luxemburgo	97,7	-	-	-

Fuente: Estadísticas de Educación y Formación. Eurostat.

CUADRO 4
MUJERES GRADUADAS EN EDUCACIÓN SUPERIOR POR CAMPO DE ESTUDIO. ESPAÑA Y UE-27
(En porcentaje)

	2008		2007		2006		2005	
	España	UE-27	España	UE-28	España	UE-29	España	UE-30
Educación y formación.....	82,2	78,9	81,9	78,3	82,5	78,2	82,3	78,6
Humanidades y arte.....	61,2	68,9	61,9	69,0	62,3	69,4	62,5	69,2
Ciencias sociales, empresas y derecho.....	63,2	62,2	64,3	61,8	63,8	61,8	64,4	61,9
Ciencias, matemáticas e informática.....	35,8	41,0	35,9	40,6	36,0	40,1	36,0	39,4
Ingeniería, manufactura y sector de la construcción	27,0	26,1	26,6	25,7	26,3	25,3	25,5	24,8
Agricultura y veterinaria.....	47,5	48,6	47,8	48,7	45,4	47,6	45,1	49,4
Salud y bienestar.....	77,8	76,0	78,9	75,4	79,0	75,8	78,9	75,2
Servicios.....	55,0	52,4	56,6	52,6	57,9	53,3	59,6	53,2

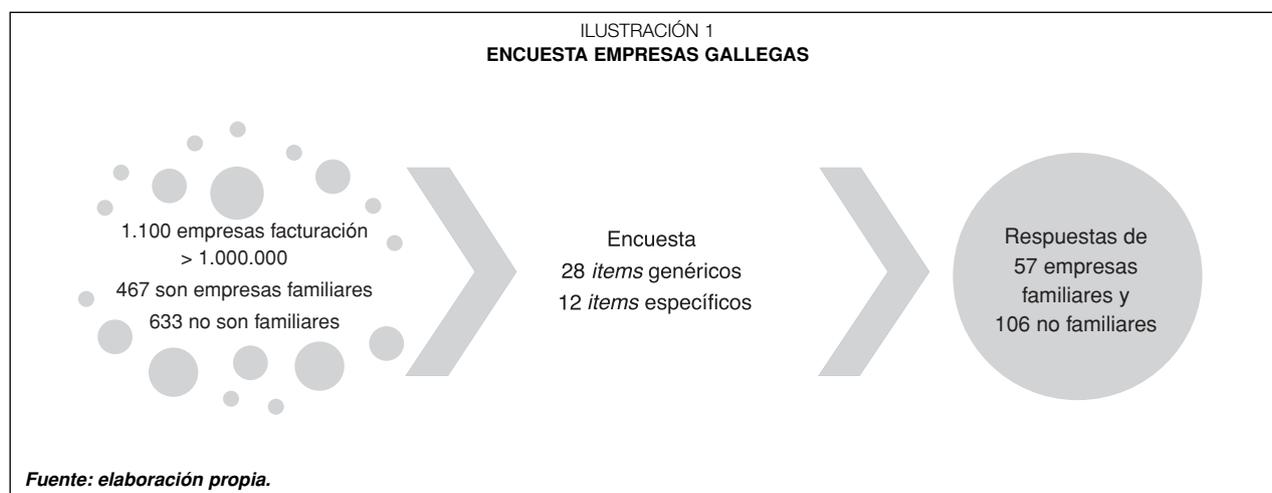
Fuente: Estadísticas de Educación y Formación. Eurostat.



encontrar en el trabajo de Ward & Sorenson (1989) quienes destacan que en las empresas familiares, históricamente, los roles han estado perfectamente definidos, los hombres trabajan en la empresa familiar y las mujeres se dedican al cuidado de la casa y de los hijos. Estos papeles han sido, y siguen siendo en muchos casos, aceptados por las distintas generaciones y ni los unos ni las otras se han atrevido a romper este status quo. Así las mujeres, tradicionalmente, han desempeñado unos roles ca-

racterísticos de, esposa, líder familiar, cuñada... papeles todos ellos ligados en mayor medida a la esfera familiar que a la esfera de la empresa. Tan sólo en casos extremos, como por ejemplo el fallecimiento prematuro del fundador, la madre cambia su rol de esposa y se incorpora a la dirección de la empresa familiar (Martínez Jiménez, 2009).

Algunas líneas de investigación han intentado buscar las razones que han llevado a los fundadores de empresas familiares a desaprovechar las ▷



aportaciones de las mujeres a la empresa. Así Haberman y Danes (2007), destacan que las hijas son tenidas en cuenta como posibles sucesores en la empresa familiar sólo cuando todos los sucesores son mujeres, Francis (1999), que pretende romper los mitos sobre la mujer y el liderazgo en las empresas familiares, afirma que es un reto asombroso porque las desigualdades por motivos de género pasan desapercibidas pero siguen profundamente arraigadas en la cultura familiar y en el proceso de educación. También Barnes (1988) detectó que debido a las jerarquías familiares, las hijas y los hijos más jóvenes tienen que enfrentarse a grandes desafíos cuando tratan de participar en el negocio familiar, o Dumas (1989, 1992 y 1998) que destaca algunos problemas a los que se enfrentan las hijas del fundador durante el proceso de sucesión, como el conflicto entre el papel de ser «la niña de papá», y una «mujer de negocios»; el hecho de que a veces no son consideradas como sucesoras viables o que, en algunos casos, se han llegado a experimentar conflictos con directivos no familiares, que tampoco las consideran aptas para el puesto de CEO.

Keating y Little (1997) afirman que el género es el principal factor a la hora de elegir a un sucesor. Stavrou (1999) también confirma que las hijas, incluso siendo las primogénitas, siguen sin ser tenidas en cuenta para los puestos de liderazgo en la empresa familiar, llegando a detectarse casos en los que

los propietarios prefieren vender el negocio antes de poner a la hija al frente del mismo. Otros motivos citados en la bibliografía para excluir a las hijas de los puestos de dirección en la empresa familiar incluyen padres que destacan la necesidad de «proteger» a sus hijas (más que a los hijos) y, por ello, no las ponen en la situación de tener que hacer frente a los problemas que acarrea la gestión de una empresa familiar. (Hollander y Bukowitz, 1990).

En este artículo, de acuerdo con Junquera (2004), para analizar el «efecto de género» en la empresa familiar se tienen en cuenta dos grupos de factores: empresariales (tamaño y edad de la empresa) y factores del entorno del CEO de la empresa (características socio-demográficas, vínculos familiares, experiencia, y formación).

3. Metodología

Este trabajo² se ha realizado utilizando los datos contenidos en la base de datos ARDAN para Galicia. El punto de partida del mismo son 1.100 empresas gallegas con facturación superior a 1.000.000 de euros, a las que se les envía una encuesta en 2007 ▷

² Datos obtenidos a partir de un proyecto de investigación financiado por la Xunta de Galicia, en su convocatoria de Vicepresidencia.

CUARO 5 VARIABLES ANALIZADAS EN LA ENCUESTA		
Variable	Tipo	Rango de valores
Número de mujeres miembros del grupo familiar	Cuantitativa discreta	Mayor o igual que 0
Número de mujeres del grupo familiar que ocupan cargos directivos	Cuantitativa discreta	Mayor o igual que 0
Nivel de facturación de la empresa	Ordinal	Escala de 1 a 3 según el nivel de facturación de la empresa.
Nivel de estudios requerido del director de la empresa	Ordinal	Escala de 1 a 3 según la importancia de haber completado estudios universitarios.
Edad del director de la empresa	Cuantitativa continua (agrupada por intervalos)	En intervalos de 10 años (Ejemplo: 20-29 años, 30-39, ...)

Fuente: elaboración propia.

que abarca distintos aspectos relacionados con la empresa: 28 son *ítems* genéricos (datos generales sobre la empresa y el empresario) y 12 *ítems* específicos sobre empresa familiar. Se lleva a cabo un proceso de clasificación de estas 1.100 empresas, concluyendo que de ellas 467 son empresas familiares y 633 son no familiares. El resumen de las respuestas recibidas recoge 57 empresas familiares y 106 no familiares gallegas, lo cual supone aproximadamente una tasa de respuesta del 15 por 100.

El análisis estadístico de los datos realizado ha consistido en primer lugar en un análisis univariante en el que se han estudiado las frecuencias y distribuciones de las respuestas a cada pregunta por separado. A continuación se ha realizado un análisis bivariante en el que se han estudiado las relaciones existentes entre las distintas respuestas dadas. El propósito es determinar si las respuestas dadas a unas preguntas están asociadas con las respuestas dadas a otras y hasta qué punto esta asociación es significativa o fruto del error muestral. La información obtenida a partir de estos instrumentos metodológicos ha sido analizada utilizando el paquete estadístico SPSS versión 14.0.

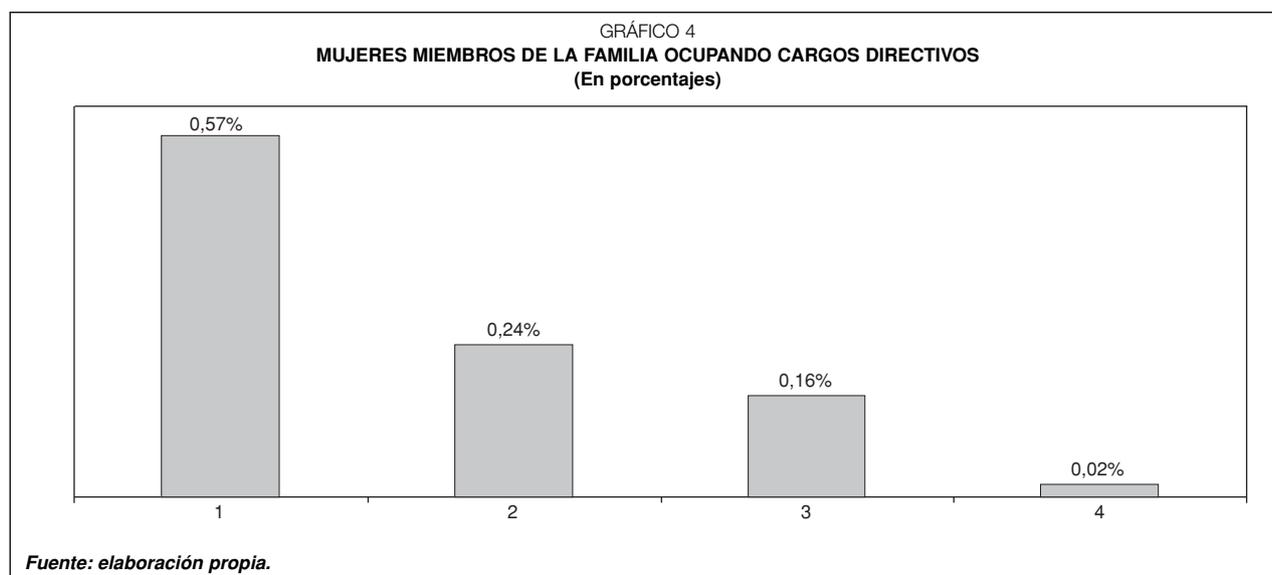
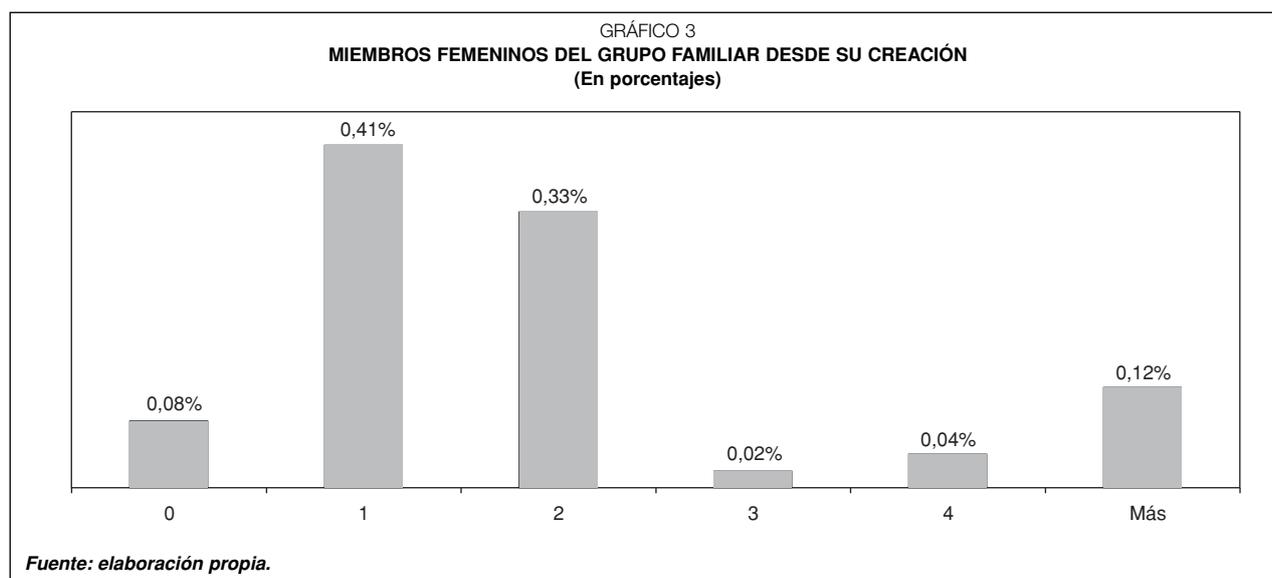
Las respuestas a las preguntas de la encuesta han sido codificadas en variables numéricas de acuerdo a lo mostrado en el Cuadro 5. Aquellas preguntas cuya respuesta no corresponde a una variable cuantitativa, fueron ajustadas a una escala ordinal para aplicar técnicas estadísticas que permitieran analizar el sentido de la relación existente. Por ejemplo, las respuestas a las preguntas sobre el nivel de

estudios se han ordenado por grado de importancia, correspondiendo a 1 (imprescindible), 2 (necesario) y 3 (indiferente). En el caso de aquellas respuestas de tipo sí/no se ha empleado este mismo coeficiente con las respuestas codificadas como 1 (sí) y 0 (no). Para detectar la presencia de asociación entre variables cuantitativas continuas se ha empleado el coeficiente de correlación por rangos de Spearman (Rho) que nos proporciona una medida del grado de asociación existente entre -1 y 1 y el sentido de la misma dado por su signo. Otra medida de asociación empleada ha sido la denominada medida eta. Esta medida indica el grado de asociación existente entre una variable cuantitativa agrupada en intervalos y una variable de tipo categórico. Para considerar que la asociación existente entre cada par de variables es significativa se ha exigido un nivel de confianza del 95 por 100 para la realización de los tests estadísticos empleados.

4. Resultados obtenidos

De las 163 empresas que respondieron a la encuesta, ninguna estaba dirigida en ese momento por una mujer.

Los resultados muestran un grado notable de presencia de las mujeres en el grupo familiar de control, con una media de 1,9 y sólo un 7,4 por 100 de casos en los que no ha habido ninguna. Estos datos no se materializan en un grado importante de presencia de mujeres en las directivas de las ▷



empresas familiares gallegas. Así, tal como se refleja en el Gráfico 4, se encuentra un 57,1 por 100 de casos en los que ninguna mujer del grupo familiar de control forma parte de la directiva, a su vez en un 90,7 por 100 de los casos el director de la empresa pertenece al grupo familiar. Se puede, por tanto, afirmar que la presencia de la mujer en la dirección de la empresa familiar gallega es notablemente inferior a la del hombre.

Basándonos en el artículo de Junquera (2004) la búsqueda de razones que expliquen el porqué de esta situación y las restricciones que limitan el acceso de las mujeres a la dirección nos lleva a

estudiar las características deseables del sucesor según el actual director y las correlaciones entre nivel de facturación de la empresa y nivel de estudios del director respecto al número de mujeres en la directiva en primera y segunda generación. Es decir, qué influencia puede existir entre el volumen de facturación de la empresa y qué influencia puede tener el nivel de estudios del director con la elección de mujeres para puestos directivos en la empresa, tanto en primera como en segunda generación.

Los resultados, recogidos en los Cuadros 6 y 7, muestran, en primer lugar, que no existe relación ▷

CUADRO 6 CORRELACIÓN CON LAS CARACTERÍSTICAS DESEABLES EN EL PRÓXIMO DIRECTOR DE LA EMPRESA				
Característica	1ª generación		2ª generación	
	Rho	Sig.	Rho	Sig.
Nivel de facturación de la empresa	0,347	0,205	-0,768	0,000
Nivel de estudios del director de la empresa	1,000	-0,647	0,002	0,000

Fuente: elaboración propia.

CUADRO 7 CORRELACIÓN CON LAS CARACTERÍSTICAS DESEABLES EN EL PRÓXIMO DIRECTOR DE LA EMPRESA		
Característica	1ª generación	2ª generación
	Asociación (medida Eta)	Asociación (medida Eta)
Edad del director	0,738	0,601

Fuente: elaboración propia.

entre el nivel de estudios del actual director y la presencia o no de mujeres en las directivas de las empresas familiares durante la primera generación. Una vez que la empresa ha experimentado un proceso de sucesión, sí se produce una relación tal que para niveles de baja formación requerida y baja facturación se encuentran más mujeres en puestos directivos. Esto sugiere que, en el momento en que una empresa familiar afronta un proceso de sucesión, su tamaño o el requerimiento de formación se convierten en factores determinantes de que las mujeres miembros del grupo familiar opten a puestos directivos o no.

Por otro lado, se encuentra una relación fuerte entre la edad del director y la presencia de mujeres en la directiva, de tal manera que a mayor edad del director mayor número de mujeres en la directiva, en ambas generaciones (Cuadro 6). Esta relación se explica en base a que a mayor edad del director, más probable es que alguna de sus hijas esté en condiciones de estar en puestos directivos.

5. Conclusiones

La situación actual de la mujer en la empresa familiar en Galicia, ámbito de nuestro estudio, dista de ser una situación equiparable a la del hombre. Si bien el acceso de la mujer a la propiedad de la empresa familiar gallega es relativamente alto, su incorporación a los puestos de dirección en las empresas

familiares en Galicia es muy reducida. Ninguna de las empresas encuestadas estaba dirigida por una mujer y el número de mujeres en labores directivas es exiguu. Del análisis de correlación realizado se detecta un efecto de causalidad en el acceso de la mujer a los puestos directivos con la edad del director. Cuanto mayor sea, más probable será que una de sus hijas tenga edad suficiente para poder entrar en la directiva de la empresa. Otra asociación, aunque un poco más débil, es la de la mujer en puestos directivos asociado a empresas de bajo nivel de facturación y bajos requerimientos formativos. Esto nos lleva a suponer que, o bien se están aplicando criterios sucesorios de primogenitura masculina, o bien la formación alcanzada por las mujeres de la familia no es la adecuada para optar en igualdad de oportunidades con los varones a los puestos directivos o es una combinación de los dos factores anteriores. Sin embargo, el cada vez mayor número de mujeres matriculadas y egresadas en carreras de perfil técnico en las universidades gallegas nos lleva a suponer que se producirá una reversión de esta situación a medio plazo.

La necesidad de una mayor investigación en este campo se hace patente, no solo para poder obtener una mayor concreción en los resultados en base a un mayor número de respuestas recibidas, sino también para la realización de encuestas más dinámicas e incluso utilización de técnicas enfocadas a dinámicas de grupo o similares para obtener información sobre los factores más profundos que no afloran en estudios cuantitativos. ▷

Bibliografía

- [1] BARBERÁ, E., RAMOS, A. Y CANDELA, C. (2011): «Laberinto de cristal en el liderazgo de las mujeres». *Psicothema*, vol. 23, n° 2, pp. 173-179.
- [2] BARNES, L. (1988): «Incongruent hierarchies: Daughters and younger sons as company CEOs». *Family Business Review*, vol. 1, n° 1, pp. 9-21.
- [3] BENAVIDES, C. A.; GUZMÁN, V. F. y QUINTANA, C. (2011): «Evolución de la literatura sobre empresa familiar como disciplina científica». *Cuadernos de Economía y Dirección de la Empresa*, vol. 14, pp. 78-90.
- [4] DÍAZ, J.C.; HERNÁNDEZ, R.; SÁNCHEZ, M.C. y POSTIGO, M.V. (2010): «Actividad emprendedora y género. Un estudio comparativo». *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, vol. 19, n° 2, pp. 83-98.
- [5] DUMAS, C. (1998): «Women's pathways to participation and leadership in the family-owned firm». *Family Business Review*, vol. 11, n° 3, pp. 219-228.
- [6] DUMAS, C. (1989): «Preparing the new CEO: managing the father daughter succession process in family business». *Family Business Review*, vol. 2, n° 1, pp. 31-46.
- [7] DUMAS, C. (1992): «Integrating the daughter into family business management». *Entrepreneurship: Theory and Practice*, vol. 16, n° 4, pp. 41.
- [8] DOHERTY, L. (2004): «Work-life balance initiatives: Implications for women». *Employee Relations*, vol. 26, n° 4, pp. 433-452.
- [9] EAGLY, A.H. y CARLI, L.L. (1981): «Sex of researchers and typed communication as determinants of sex differences in influenceability». *Psychological Bulletin*, n° 90, pp. 1-20.
- [10] FOLKER, C.A. (1999): «Female vs. male family business owners: Exploring the differences through a trust/distrust framework». *Small Business and Entrepreneurship 14th Annual Conference*, San Diego, CA.
- [11] FRANCIS, A.E. (1999): *The daughter also rises*. San Francisco C. A. Rudi.
- [12] HABERMAN, H. & DANES, S. (2007): «Father-daughter and father-son family business management transfer comparison: Family FIRO Model Application». *Family Business Review*, vol. 20, n° 2, pp. 163-184.
- [13] HOLLANDER, B. y BUKOWITZ, W. (1990): «Women, family culture and family business». *Family Business Review*, vol. 3, n° 2, pp.139-152.
- [14] JUNQUERA, B. (2004): «¿Tienen menos éxito las empresas propiedad de mujeres? Una revisión de la literatura sobre la cuestión». *Revista de Información Comercial Española*, n° 818.
- [15] KEATING, N.C. y LITTLE, H.M. (1997): «Choosing the successor in New Zealand family farms». *Family Business Review*, vol. 10, n° 2, pp.157-171.
- [16] MARTÍNEZ, R. (2009): «Research on women in family firms, current status and future directions». *Family Business Review*, vol. 22, n° 1; pp. 53-64
- [17] NELTON, S. (1998): «The rise of women in family firms: A call for research now». *Family Business Review*, vol. 11, n° 3, pp.215-228.
- [18] OLSON, H. (2001): Executive summary: Should your next CEO be a woman? Center for Ethical Business Cultures.
http://www.cebcglobal.org/Publications/Executive_summary/exs_0301.htm
- [19] SALGANICOFF, M. (1990): «Women in family business: Challengers and opportunities». *Family Business Review*, vol. 3, n° 2, pp.125-138.
- [20] SULLIVAN, C. (2006): «Review of women and men in management». *Gender, Work and Organization*, vol. 13, n° 1, pp. 96-98.
- [21] TAYLOR, E. (2002): «Women reach the top at more family firms». *Wall Street Journal Online*.
<http://www.startuptjournal.com/runbusiness/family/20020314-taylor.html>.
- [22] VERA, C. F. y DEAN, M. A. (2005): «An examination of the challenges daughters face in family business succession». *Family Business Review*, vol. xviii, n° 4, pp. 321-344.
- [23] WARD, J. L., y SORENSON, L. S. (1989): «The role of mom». *Nation's Business*, vol. 11, n° 77, pp. 40-41.

*Boletín Económico
 de Información Comercial Española*

12 números anuales

Artículos y documentos sobre economía española, comunitaria e internacional, con especial énfasis en temas sectoriales y de comercio exterior.



Hacia una regulación económica más inteligente
 Actuaciones del BCE en el mercado interbancario

*Información Comercial Española
 Revista de Economía*

6 números anuales

Artículos originales sobre un amplio espectro de temas tratados desde una óptica económica, con especial referencia a sus aspectos internacionales



MINISTERIO DE INDUSTRIA, TURISMO Y COMERCIO

ICE
 INFORMACIÓN COMERCIAL
 ESPAÑOLA

**CUADERNOS
 ECONÓMICOS**

Número 81 • Junio 2011

ANÁLISIS ECONÓMICO DE LAS TELECOMUNICACIONES EN ESPAÑA

Presentación
 Juan José Ganuza y María Fernanda Viecens

Regulatory federalism in telecommunications
 Francesc Trillas

Telefonía móvil en España: regulación y resultados
 Joan Calzada y Alejandro Estruch

Precios de terminación de llamada en telefonía móvil. Sus efectos sobre la competencia y el bienestar social
 Ángel Luis López

Competition and "blindness": A duopoly model of information provision
 Ruxandra Ciupagea

Measuring prices in the electronic communications market: some thoughts about non-linear tariffs for mobile phone calls
 Begoña García Mariño, Iñigo Herguera y David Suárez

Análisis de la difusión de la internet móvil en España
 María Rosalía Vicente

Modificaciones en la gestión del espectro: opciones y situación actual
 Claudio Feijóo, José Luis Gómez Barroso y Asunción Mochón

Auctions: How to allocate spectrum rights efficiently
 Gabriela Antonie y David Colino

Algunas explicaciones para el grado de penetración de la banda ancha
 Juan Rubio Martín y César Sánchez Pérez

Las Redes de Nueva Generación: ¿un nuevo modelo para las telecomunicaciones en España?
 Juan José Ganuza, Karla Perca y María Fernanda Viecens

*Cuadernos Económicos
 de ICE*

Artículos de economía teórica y aplicada y métodos cuantitativos, que contribuyen a la difusión y desarrollo de la investigación económica.

*Luna Santos Roldán**
*Sandra Sánchez Cañizares**
*Fernando Fuentes García**
*Guzmán Antonio Muñoz Fernández**

TERRITORIOS PROTAGONISTAS EN LAS EXPORTACIONES DEL SECTOR DEL MUEBLE

El acaecimiento de la sociedad global encuentra su naturaleza en un fenómeno económico, originándose así un mercado global de vocación internacional. Simultáneamente, se plantea como un complemento adicional la especialización productiva de los países, como forma de obtener un excedente que pueda ser destinado al exterior. Ante el panorama descrito, este estudio nace de la observación realizada sobre la progresiva tendencia del contexto empresarial específico del mueble hacia el comercio exterior, destacando los territorios que han sabido adaptarse a esta situación, exigiendo un replanteamiento de las estrategias de actuación basado en la orientación hacia otros mercados, lo que ha facilitado un notable crecimiento de esta industria. El objetivo de este trabajo radica en destacar los territorios más avanzados en el sector del mueble, destacando los motivos de su desarrollo superior.

Palabras clave: madera, comercio exterior, internacionalización.

Clasificación JEL: F14, L69.

1. Introducción

El sector de fabricación de muebles de madera es una industria primordial en la economía de los países industrializados, siendo una de las industrias más destacadas dentro del grupo de las manufactureras. Concentrada en pocos países que ostentan una alta cuota de mercado, la industria del mueble se localiza principalmente en los países desarrollados con su doble papel de productores y consumidores (como por ejemplo, Italia o España), pero también empiezan a emerger una serie de países, como China, Indonesia o México, que están mejorando progresivamente sus posiciones en esta industria.

Es de resaltar que, desde una perspectiva global, los intercambios comerciales de muebles representan un 1 por 100 del comercio total de mercancías. China es, desde 2002, el país que más muebles exporta. En dicho año desplazó al hasta entonces líder, que era Italia, aunque esto también afecta a otras superpotencias como Alemania o Estados Unidos. La cuota en los mercados mundiales puede convertirse en un indicador idóneo de la competitividad de un país para un producto específico. Son numerosos los estudios conducidos hacia los factores que afectan el desarrollo exportador, muchos de ellos han sido revisados por Aaby y Slater (1989), Zou y Stan (1998), Leonidou *et al.* (2002) o Wheeler, Ibeh y Dimitratos (2008). Desde el observatorio de coyuntura industrial se informa ▷

* Área de Organización de Empresas. Universidad de Córdoba.

de que la producción mundial de mueble en 2008 fue de aproximadamente 266.000 millones de euros, en este año los principales países productores de muebles fueron Estados Unidos, Italia, Alemania, Japón, Canadá, Reino Unido y Francia, todos ellos representan un 47 por 100 del valor total de la producción mundial. Para 2010 la cifra para la producción mundial de muebles se redujo a 261.000 millones de euros. Los países emergentes representan un 39 por 100 y están liderados por China, Polonia y Vietnam. En conjunto, los territorios con mayor volumen de exportaciones son China, Italia, Alemania, Polonia y Canadá. Cada vez es mayor el peso de los países emergentes.

2. Países de relevancia en las exportaciones mundiales

El Ministerio de Comercio Exterior y Turismo de Perú (2004) realizó una comparación de las características de las principales industrias del mueble:

– En EEUU hay empresas grandes y medianas, fabricantes de un estilo funcional con diseños que cambian cada 5 años. Hay pocas líneas de productos, pero con variedad de modelos dentro de cada una de ellas. El tipo de industria es muy desarrollada, con capacidad para producir grandes volúmenes.

– En Italia hay muchas empresas, en su mayoría de reducido tamaño, fabricantes de muebles de diseño artístico y vanguardista. Hay muchas líneas de productos con amplia variedad de modelos. El tipo de industria es de mucho oficio, prestigio y tradición familiar, así como de imagen artesanal.

– En España hay muchas empresas, en su mayoría de reducido tamaño, fabricantes de muebles de diseño artístico y vanguardista. Hay muchas líneas de productos y gran variedad de productos, pero de forma inferior a Italia. El tipo de industria es de mucho oficio, prestigio y tradición familiar.

– En Alemania hay pocas empresas grandes, de muebles de alta calidad en su manufactura, funcional y durable. Hay pocas líneas de productos,

pero con variedad de modelos dentro de cada una de ellas. El tipo de industria es muy desarrollada y de gran escala.

– En México hay muchas empresas pequeñas, en un tipo de industria semi desarrollada, con capacidad instalada ociosa y bajos volúmenes.

2.1. Mercado estadounidense, mayor productor

Según la Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Miami (2008), se trata de un territorio con un mercado maduro, muy competitivo y complejo, donde las marcas y licencias son determinantes en los consumidores, también se trata del mayor productor. Es un mercado donde el protagonismo está en la innovación y la diferenciación. Tiene un alto volumen de importaciones (en 2008 ascendió al 50 por 100) en su mayoría provenientes de China. Tomando las importaciones de todos los sectores en 2009, los primeros países fueron China y Canadá, representando España el 0,50 por 100. La evolución de los productos españoles dentro del mercado estadounidense ha seguido una tendencia claramente descendente en los últimos años, desde 2007 ésta ha ido cayendo, y así de un 0,54 por 100 en dicho año, pasó a 0,52 por 100 en 2008 y 0,50 por 100 en 2009.

En 2009 los países de los que Estados Unidos adquirió sus importaciones de mueble fueron China con 12.070.111 dólares y Canadá con 1.999.484 dólares; por su parte España, representa el 0,20 por 100 con un valor de 42.411 dólares de las importaciones de Estados Unidos. Debido a la debilidad del dólar, las exportaciones de muebles aumentaron en 2007 un 6 por 100, con un valor de 2,37 billones de dólares contra los 2,23 billones en 2006. Los principales mercados destino fueron en 2007 Canadá, México y Reino Unido.

La Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Miami (2008), enumera como tendencias en la demanda de este mercado:

– Los estilos casual y contemporáneo, así como el estilo clásico. ▷

– Habitualmente, se demandaban productos de grandes dimensiones, si bien, se empieza a demandar piezas de menor tamaño.

– El mueble de lujo en Estados Unidos forma un nicho de mercado con clientes de gran poder adquisitivo que desean tener capacidad de elección en cuanto a productos, fábricas y acabados. Se trata de un mercado que supone un 6 por 100 del total pero es un mercado en crecimiento, ya que actualmente lo componen aproximadamente 15 millones de personas y se estima que aumente a 23 millones en diez años.

– Se le presta cada vez mayor atención al mobiliario de exterior.

– Importancia del diseño en el mueble y en el *showroom*, ya que la configuración del espacio donde se exhibe el mueble puede causar un impacto muy favorable en el consumidor. Se trata de vender el producto junto con todas las posibilidades de decoración que ofrece.

2.2. Mercado chino, mayor exportador

La Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Shanghai (2008) indica que los muebles chinos se caracterizaban tradicionalmente por contar con una baja calidad y un diseño básico. Sin embargo, en estos últimos años han invertido en diseño y en tecnología para los procesos productivos. Estos avances han posibilitado que el mueble chino cumpla con los estándares internacionales. El mercado de muebles de importación está liderado principalmente por fabricantes italianos, estadounidenses y franceses, sus consumidores son personas con un poder adquisitivo alto que desean productos de gran calidad y de diseños distinguidos. China importó una cuantía de 3,15 millones de muebles en 2008, por valor de 312 millones de dólares, un 26,9 por 100 superior en volumen y un 41,5 por 100 en valor con respecto a 2007.

El consumo de los productos de hábitat de China se prevé que sigan creciendo considerablemente en los próximos 10 años, debido a la alta tasa de

ahorro de su población, al avance de su economía y al boom demográfico. Todo esto promueve un desarrollo inmobiliario, se estima que cada año se construyen en China 50 millones de metros cuadrados de edificios públicos, lo que da una idea de la buena situación de este mercado y las favorables perspectivas de futuro para los productos del sector del hábitat. Sectores donde existen oportunidades para las empresas del mueble serían los de mobiliario infantil, muebles de cocina, muebles de diseño y muebles de estilo rural. Cada vez tiene mayor importancia el mueble de gama alta, especialmente el de tipo clásico europeo de madera. El atractivo del mercado es doble, por un lado, por su potencial de crecimiento, y por otro, por la gran cantidad de viviendas de nueva construcción que se están llevando a cabo (Instituto Valenciano de la Exportación, 2010).

La Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Pekín (2006) apunta que la producción china de muebles crece cada año un 15 por 100, hay más de 50.000 fábricas de muebles de hogar con más de tres millones de trabajadores, de las que alrededor de 4.000 se dedican al mueble de oficina. Además el mueble chino empieza a desligarse de su reflejo de mala calidad, debido a las inversiones provenientes de Estados Unidos y Europa. «Asimismo, los fabricantes locales están empezando a abandonar su antiguo sistema de copia sistemática de diseños italianos y japoneses, apostando cada vez más por la innovación y originalidad de sus propios diseños como respuesta a la creciente oferta de mueble extranjero importado. Para ello, muchas empresas contratan a creativos extranjeros a la hora de diseñar sus modelos [...] Hay que destacar que en la actualidad la industria china del mueble depende, en gran medida, de la importación de madera extranjera, debido a la deforestación que está sufriendo el país, lo que supondría un nicho de mercado para fabricantes extranjeros de muebles confeccionados con maderas raras o difíciles de encontrar en China [...] China eliminó en enero de 2005 los derechos de aduana sobre la importación de mueble extranjero, alentando así la entrada en el ▷

CUADRO 1
DATOS ECONÓMICOS DE LA MADERA EN EUROPA

	Empresas (miles)	Facturación (millones de euros)	Valor añadido (millones de euros)	Personas empleadas (miles)	Valor añadido (% total)	Personas empleadas (% total)
Madera y productos de la madera	196,8	133.766	37.155	1.268,7	100,0	100,0
Aserrado, cepillado de la madera, impregnación de la madera	34,2	36.700	8.600	307,0	23,1	24,2
Hojas de chapa, madera contrachapada, láminas, tableros de partículas, tablero de fibra y otro paneles y tableros	26,0	24.802	5.660	125,6	15,2	9,9
Carpintería, ebanistería	114,1	49.600	16.400	579	44,1	45,6
Recipientes de madera	10,0	10.569	2.830	94,1	7,6	7,4
Otros productos de madera: artículos de corcho, paja y espartería	36,0	12.033	3.658	162,6	9,8	12,8

Fuente: Eurostat (2009).

país de nuevas firmas extranjeras de la industria del mueble. Las exportaciones chinas de muebles también aumentan a buen ritmo, una media del 30 por 100 en los últimos años».

China es el primer país exportador de muebles de madera, sus principales mercados de destino son Estados Unidos y la Unión Europea. Exportó en muebles armables un total de 11.021 millones de dólares en 2008. Ante la crisis económica, los países que venían adquiriendo muebles chinos, como Estados Unidos, Japón y Europa, disminuyeron sus importaciones, lo que produjo que las exportaciones chinas se vieron reducidas por primera vez en 10 años (Globalwood, 2009). Este país es el principal origen de las importaciones españolas de muebles, por valor de 615.629,9 miles de euros en 2010.

Para el Instituto Valenciano de la Exportación (2010), el sector del muebles de madera China es el tercer productor mundial, antecedido de Estados Unidos e Italia. En China se trata del producto de madera más prometedor de cara al comercio exterior. «En 2009 China exportó muebles por valor de casi 12.000 millones USD, más de la mitad de ellos de madera y aunque el nivel de exportación ha descendido ligeramente afectado por la crisis global, sigue jugando un papel importantísimo. Según la China National Furniture Association, China exporta un 40 por 100 de los muebles fabricados, lo que la sitúa como el primer exportador mundial de mue-

ble. El principal destino para las exportaciones chinas de muebles es Estados Unidos; que representa la mitad de las exportaciones totales, seguido por Japón y algunos países europeos [...] Con respecto al precio, teniendo en cuenta los datos del último año cerrado a nivel estadístico (2009), decir que aumentaron, estimándose un desarrollo del mercado interno. Gracias a este verdadero auge del mercado de bienes, las ventas de muebles registraron en el mercado interno un aumento del 15 por 100 de promedio en 2009. Los precios del mueble de estilo moderno aumentaron de un 10 al 20 por 100 y el tradicional un 50-70 por 100. Así, el hecho de que a nivel de productos de calidad media-baja, el precio de las empresas locales sea tal, que las extranjeras apenas tienen nada que hacer en este segmento del mercado del mueble, en tanto los precios chinos están a otro alcance a nivel competitivo, y la calidad y las prestaciones de los muebles de esa gama están a la altura si se comparan con los procedentes de fuera, que resultan obviamente mucho más caros».

3. Evolución de las exportaciones europeas

Siguiendo los datos más recientes suministrados por el Eurostat de 2009, en Europa existían 196,8 miles de empresas para las que la madera y las manufacturas de la madera eran su principal acti- ▷

CUADRO 2
TAMAÑO DEL MERCADO ALEMÁN DEL MUEBLE, PERÍODO 2003-2007
(Millones de euros)

	2003	2004	2005	2006	2007	Crecimiento 06/07 Variación y porcentaje
Producción	14.972	15.252	15.270	16.555	17.208	653,4 3,9%
+Importaciones	66.868	6.722	6.809	7.315	7.564	248,9 3,4%
-Exportaciones	4.928	5.265	5.574	6.469	7.465	995,5 15,4%
Indicador de consumo aparente	16.912	16.709	16.505	17.400	17.307	-93,3 -0,5%
Cuota importaciones desde España	1,28%	0,98%	0,92%	0,89%	0,78%	-0,11%
Cuota exportaciones a España	3,51%	3,81%	4,21%	4,21%	3,97%	-0,24%

Fuente: DESTATIS Statistisches Bundesamt Deutschland, citado en la Oficina Económica y Comercial del Consulado General de España en Düsseldorf (2008).

vidad. Como se observa en el Cuadro 1, estas empresas generaron 37,2 billones de euros de valor añadido en 2006, y fue Alemania el país que tuvo la mayor contribución con sus 6,6 billones de euros del valor añadido en 2006, representando un 17,7 por 100 del total de países europeos.

Un 43 por 100 del valor añadido generado en la Europa de los 27, en madera y sus manufacturas, proviene de Italia, Reino Unido, Francia y España, sin embargo son los países bálticos miembros (como Letonia y Estonia) los más especializados en esta actividad. Conforme a la evolución de los productos de madera, fue notablemente ascendente en Luxemburgo con un 12,4 por 100 por año, Polonia con un 8,1 por 100 por año, Rumanía con un 6,3 por 100 por año y Austria con un 5,7 por 100 por año.

Los intentos de los fabricantes de incrementar el precio y la debilidad económica han hecho a los consumidores muy sensibles con respecto al precio del sector. El exceso de oferta de una gama baja-media de muebles ha llevado a una presión en los precios a lo largo de toda la cadena de suministro, especialmente en el mercado minorista. Dicha presión se concreta en un aumento del número de puntos de venta no especializados (las tiendas de muebles en *kit*, catálogos de pedido por correo, tiendas de bricolaje o hipermercados), mayor atención de los consumidores al diseño y entrega, y se ha reducido la vida útil ante los cambios rápidos de las modas. Se destacan como recientes evidencias:

– El peso del consumo de muebles de madera maciza en salones y comedores.

– Los muebles listos para montaje tienen mucha importancia en Francia, representando un 24,1 por 100 de los muebles para hogar.

– En Italia se exige que las cocinas tengan una excelente calidad.

– El uso de la madera maciza en cocinas es, sobre todo, en los frontales visibles de cada unidad y son las cajoneras de almacenaje las de menor cantidad de madera maciza.

3.1. La fortaleza de Alemania

La Oficina económica y comercial del consulado general de España en Düsseldorf (2004) señala que el sector en este país cuenta con una mayoría de pymes, con una facturación de 36.000 millones de euros. Se encuentra en una difícil situación económica por la carencia de impulsos al consumo y la subida general de precios, de ahí que se marcara como objetivo prioritario a desarrollar la exportación en este sector. Esta misma Oficina, en su estudio de mercado de 2008, afirma que en este país, este sector se cifra en 17.300 millones de euros, la apuesta por el comercio internacional ha llevado a un notable crecimiento de las exportaciones.

En relación a España hay un déficit creciente de la balanza comercial con Alemania: nuestro país no alcanza a representar el 1 por 100 de las importaciones alemanas del mueble, pero las compras españolas de muebles alemanes son un 12,8 por 100 de todas las importaciones (Cuadro 2). ▷

CUADRO 3
IMPORTACIONES ALEMANAS DE MUEBLES POR PAÍSES, PERÍODO 2003-2007
(Millones de euros)

	2003	2004	2005	2006	2007	Porcentaje en 2007	Porcentaje variación 06/07
1. Polonia	1.600	1.538	1.681	1.581	1.602	21	1,00
2. China.....	354	476	648	672	922	12	37,00
3. Italia	881	857	844	782	752	10	-4,00
4. República Checa.....	620	529	491	494	536	7	9,00
5. Austria.....	316	338	417	451	442	6	-2,00
6. Hungría	294	276	283	285	335	4	18,00
7. Eslovenia.....	303	398	330	350	316	4	-10,00
8. Suiza	249	239	252	238	310	4	30,00
9. Francia	237	233	225	232	240	3	4,00
10. Dinamarca.....	345	348	332	274	239	3	-13,00
21. España.....	134	122	103	83	60	1	-28,00
Total Top 10.....	5.199	5.232	5.505	5.359	5.694	75	6,25
Resto.....	1.668	1.489	1.304	1.954	1.868	25	-4,40
Total importaciones.....	6.868	6.722	6.809	7.315	7.56	100	3,40

Fuente: DESTATIS Statistisches Bundesamt Deutschland, citado en la Oficina Económica y Comercial del Consulado General de España en Düsseldorf (2008).

CUADRO 4
EXPORTACIONES ALEMANAS DE MUEBLES POR PAÍSES, PERÍODO 2003-2007
(Millones de euros)

	2003	2004	2005	2006	2007	Porcentaje en 2007	Porcentaje variación 06/07
1. Países Bajos	766	765	883	955	979	13,11	2,43
2. Francia	552	539	659	782	862	11,55	9,25
3. Austria	499	538	600	718	751	10,06	4,42
4. Suiza	580	600	646	698	747	10,01	6,61
5. Reino Unido	394	436	496	543	610	8,17	10,92
6. Bélgica	348	466	474	467	475	6,36	1,63
7. España	175	203	258	292	297	3,98	1,71
8. Estados Unidos.....	210	224	235	258	289	3,88	10,82
9. Italia	126	141	188	245	256	3,43	4,20
10. República Checa.....	159	150	205	223	243	3,25	8,17
Total Top 10.....	3.809	4.062	4.644	5.1821	5.509	73,81	5,94
Resto.....	1.118	1.201	868	1.287	1.955	26,19	34,17
Total importaciones.....	4.928	5.265	5.574	6.469	7.465	100,00	15,39

Fuente: DESTATIS Statistisches Bundesamt Deutschland, citado en la Oficina Económica y Comercial del Consulado General de España en Düsseldorf (2008).

En lo relativo a las importaciones alemanas, los proveedores de muebles más importantes se muestran en el Cuadro 3. Originariamente, la mayoría de las importaciones provenían de países de la Unión Europea, básicamente Italia, Austria y Dinamarca, pero cada vez son mayores las importaciones desde los países incorporados a la Unión Europea en mayo de 2004, como Polonia, República Checa, Hungría y Eslovenia.

Complementariamente, las exportaciones alemanas están bastantes concentradas, de tal forma que los cinco primeros destinos comprenden más

de la mitad del total, en concreto, los países destino se muestran en el Cuadro 4.

Para la Asociación de la industria alemana del mueble (2009)¹, en esta industria existen ocasiones para alzar el valor dado al interior de la vivienda y su equipamiento. Argumentan que cuando los ciudadanos perciben mayor inseguridad, las casas adquieren relevancia en el orden de prioridades, donde tiene protagonismo el sector del mueble, que ade- ▷

¹ Página web <http://www.mueble.com/es/novedades/noticia/22194.es.html>, última consulta 11 de enero de 2011.

más, en su calidad de bienes de consumo valiosos y de larga vida, suponen una inversión duradera y fiable. Prueba de ello es que en una etapa con pérdidas para la generalidad de los sectores industriales, el mueble obtuvo un incremento del 1,5 por 100. En los nueve primeros meses de 2008, las empresas de muebles con una plantilla igual o superior a los 50 trabajadores, dieron salida a muebles por un valor total de 11.800 millones de euros, que significó un 3,4 por 100 más que en el mismo periodo del año precedente. Y aunque las exportaciones siguen una tendencia descendente, aún permanecen a un nivel más que aceptable, en los nueve primeros meses de 2008, las exportaciones aumentaron un 7,2 por 100. El mercado receptor favorito sigue siendo Europa, la lista de países destino en dicho año fueron Países Bajos, Francia, Austria, Suiza y Gran Bretaña. Por otra parte, se destaca que a Europa oriental se exportó un 14,5 por 100 más y a Oriente Próximo un 62,5 por 100 adicional. Los productos mobiliarios alemanes de mayor aceptación en el extranjero son los de salón, comedor y dormitorio (40 por 100 de las exportaciones), seguidos de los muebles de asiento (31 por 100 de las exportaciones), mobiliario de cocina² (18 por 100 de las exportaciones) y mobiliario de oficina (8 por 100 de las exportaciones).

3.2. El reconocimiento a la tradición en Italia

Las noticias disponibles más actualizadas del ICEX sobre Italia, nos dicen que con fecha de enero

² La Oficina Económica y Comercial del Consulado General de España en Düsseldorf (2006, pág 4) menciona que: «Alemania es una gran potencia en el segmento del mueble de cocina, concretamente es el segundo mercado mundial del mueble de cocina, detrás de Estados Unidos, y la primera potencia exportadora mundial de este tipo de producto. Las exportaciones alemanas de muebles de cocina suponen la cuarta parte del volumen mundial de exportación del sector. A pesar del débil comportamiento de la demanda interna en los últimos años, Alemania ostenta una posición privilegiada en el comercio internacional y actualmente el mercado interior muestra síntomas de una incipiente recuperación». En relación al consumo mundial de muebles de cocina los mayores mercados son Estados Unidos, Alemania, Japón, Italia, Reino Unido, Francia, Canadá, España, Corea del Sur y Australia, todos ellos representan el 82 por 100.

de 2011, parece que este país se recupera en este sector. Si en el 2009 hubo un descenso del 18 por 100, en el 2010 hubo un incremento del 1,8 por 100 con un volumen de negocio de 33,25 millones de euros. Aunque las previsiones se orientan hacia una continuidad en esta favorable trayectoria, tendrán que pasar hasta 6 años para volver a los niveles de crecimiento del 2007. En cuanto al mercado interno en 2010 también mejoró con un 2,6 por 100 y una facturación alrededor de los 26 millones de euros, junto a esto, igualmente mejoraron las exportaciones, destacando por encima de todos los datos de Francia con un 9,3 por 100, Estados Unidos con un 9,6 por 100 y Alemania con un 4,8 por 100, haciendo de contrapeso en aquellos países en los que ha habido una disminución de exportaciones, como sucede con Rusia con un descenso de un 7,2 por 100, Grecia un 12,2 por 100 y Austria un 11,6 por 100.

Más allá de datos numéricos, si hay algo que simboliza el estandarte del comercio italiano es su buena imagen del *Made in Italy*, el exquisito diseño italiano goza de prestigio y reconocimiento mundial. Este es uno de los motivos del éxito de los eventos que este país organiza, así sucede con el Salón Internacional del Mueble³, en 2010 participaron unos 2.500 expositores, siendo el primer salón del sector del mundo y tuvo 335.354 visitas en total. Es la feria con mayor número de visitantes profesionales de todos los sectores, lo que refleja asimismo la importancia del volumen de negocios que se lleva a cabo en ella.

Lo interesante de este sector en Italia es cómo se ha conseguido en un territorio de limitados recursos naturales, con capacidad de ajustarse a necesidades particulares en mercados sumamente competitivos. De acuerdo con Rossi (2009)⁴, primer vicepresidente de la Cámara de Comercio italiana de Chile, la explicación está en el diseño. En el ▷

³ Página web <http://www.icex.es/icex/cma/contentTypes/common/records/viewDocument/0,,00.bin?doc=4330982>, última consulta 14 de enero de 2011.

⁴ Página web http://www.futura.cl/news-press/SI_Diseno.pdf, última consulta 14 de enero de 2011.

caso de Italia, el diseño como disciplina no nació a partir de la revolución industrial, como sí sucedió en Inglaterra o Alemania, sino que es parte de la propia estructura empresarial: *«El industrial italiano entiende lo importante que es la estética y no está dispuesto a lanzar al mercado un producto si no está apoyado por un profesional que lo asesore en este ámbito. No concibe la posibilidad de no incorporar el diseño desde los inicios de cualquier proyecto pues es parte del sistema, de la inversión, y parte de la función de producción. Es por esto que el diseño, para Italia, ha sido un factor de desarrollo muy importante. Resulta curioso que teniendo una filosofía muy emotiva haya sido a su vez una palanca de desarrollo fundamental de toda su industria. Interesante resulta también la conexión que tienen el diseño italiano y el Made in Italy. Están estrechamente relacionados, cuando se habla del Made in Italy uno se imagina algo estéticamente atractivo, de excepcional calidad, que un simple producto hecho con un enfoque industrial. Es, en la práctica, la consecuencia del diseño».*

4. Conclusiones

Los factores asociados al éxito empresarial son muy diversos y están influidos por factores de índole interna y externa; no hay un acuerdo en torno de estos factores, ni se dispone de un constructo universal para su medición. Probablemente, esto se deba a que cada empresa y mercado tiene sus características propias. La heterogeneidad y diversidad de las actividades demandan estudios específicos por tipos de actividad para encontrar una teoría válida que explique sus pautas de internacionalización (Boddewyn *et al.*, 1986). Por lo cual hemos considerado oportuno el estudio de cada mercado de forma individual sobre el sector del mueble. Los países que en este sector destacan son Estados Unidos como mayor productor, cuyos principales canales de distribución son las tiendas de muebles individuales, grandes almacenes, grandes superfi-

cies, ventas directas de fábrica e Internet. Pese a esto, no tienen grandes volúmenes de exportación, debido principalmente a sus altos precios. En el bando opuesto se ubica China, primer exportador de muebles, con gran concentración y especialización productiva. El desarrollo económico y el aumento de ingresos ha incrementado el consumo interno, y la demanda internacional de madera ha seguido un continuo ascenso, pero los recursos forestales disponibles son insuficientes y China se ha convertido en el principal importador de madera industrial y el segundo importador de productos de madera del mundo, por detrás de Estados Unidos. Recientemente, China ha disminuido sus compras en otros países de productos primarios de madera (madera aserrada, tableros y hojas de chapa) y ha desarrollado su industria de elaboración de la madera, pasando de ser un importador a un exportador importante de productos de madera con valor añadido de alta calidad y precios competitivos, en especial muebles, suelos y contrachapados. En Europa los países con más protagonismo en este sector resultan ser Alemania e Italia, la primera por la mayor confianza del consumidor alemán, reflejo de la economía alemana, e Italia por su larga tradición de una buena imagen en el diseño de muebles.

A través de este trabajo, se han particularizado los territorios que han conseguido un éxito en el comercio internacional, o lo que es lo mismo, a la obtención de una ventaja competitiva en el marco del sector del mueble. Se refleja un efecto directo entre la obtención de ventajas competitivas (como por ejemplo, una mayor adaptación al mercado) y el progreso exportador. De manera concisa, se considera que una entidad tiene una ventaja competitiva cuando ejecuta una actividad mejor que sus competidores. Aquellas empresas que sean capaces de acumular recursos exiguos, valiosos y únicos alcanzarán una ventaja competitiva (Barney, 1991; Dierickx y Cool, 1989; Rumelt, 1984). Tales recursos podrán ser de muy diversa naturaleza, desde recursos humanos y físicos, hasta recursos financieros, organizacionales y relacionales (Barney, 1991). ▷

Bibliografía

- [1] AABY, N.E. y SLATER, S.F. (1989): «The determinants of export performance: a review of the empirical literature between 1987 and 1997». *International Marketing Review*, nº 39, pp. 223-256.
- [2] ASOCIACIÓN DE LA INDUSTRIA ALEMANA DEL MUEBLE (2009): <http://www.mueble.com/es/novedades/noticia/22194.es.html>, última consulta 11 de enero de 2011.
- [3] BARNEY, J.B. (1991): «Firm resources and sustained competitive advantage», *Journal of Management*, vol. 17, nº 1, pp. 99-120.
- [4] BODDEWYN, J.J., HALBRICH, M.B. y PERRY, A.C. (1986): «Service Multinationals: Conceptualization, Measurement and Theory». *Journal of International Business Studies*, nº 17, pp. 41-57.
- [5] DIERICKX, I. y COOL, K. (1989): «Asset stock accumulation and sustainability of competitive advantage», *Management Science*, nº 35, 1504-1511.
- [6] GLOBALWOOD (2009): «Precios de los productos de la madera de china». *Inteligencia COFAMA, InfoEXPORT*, pp. 1-5.
- [7] INSTITUTO VALENCIANO DE LA EXPORTACIÓN (2010): Mueble en Guangdong (China). Generalitat Valenciana, IVEX.
- [8] LEONIDOU, L.C., KATSIKEAS, C.S. y SAMIEE, S (2002): «Marketing strategy determinants of export performance: a meta-analysis», *Journal of Business Research*, vol. 55, nº 1, pp 51-67.
- [9] MINISTERIO DE COMERCIO EXTERIOR Y TURISMO DE PERÚ (2004): Perfil del mercado y competitividad exportadora de muebles de madera.
- [10] OFICINA ECONÓMICA Y COMERCIAL DEL CONSULADO GENERAL DE ESPAÑA EN DÜSSELDORF (2004): El mercado del mueble en Alemania ICEX.
- [11] OFICINA ECONÓMICA Y COMERCIAL DEL CONSULADO GENERAL DE ESPAÑA EN DÜSSELDORF (2006): El mercado del mueble de cocina en Alemania. ICEX.
- [12] OFICINA ECONÓMICA Y COMERCIAL DEL CONSULADO GENERAL DE ESPAÑA EN DÜSSELDORF (2008): El mercado del mueble en Alemania. ICEX.
- [13] OFICINA ECONÓMICA Y COMERCIAL DE LA EMBAJADA DE ESPAÑA EN MIAMI (2008): El mercado del mueble en Estados Unidos. ICEX.
- [14] OFICINA ECONÓMICA Y COMERCIAL DE LA EMBAJADA DE ESPAÑA EN PEKÍN (2006): El mercado de contract en China. ICEX.
- [15] OFICINA ECONÓMICA Y COMERCIAL DE LA EMBAJADA DE ESPAÑA EN SHANGHÁI (2008). El mercado del mueble en Shanghai. ICEX.
- [16] ROSSI, I. (2009): «El éxito del diseño italiano: un modelo para Chile». *Sistema Italia*, nº 2, pp. 4-5.
- [17] RUMELT, R. (1984): «Toward a strategic theory of firm», en Lamb, R., *Competitive strategic management*, Prentice-Hall, pp. 556-570.
- [18] WHEELER, C., IBEH, K. y DIMITRATOS, P. (2008): «UK Export Performance: Review and Implications», *International Small Business Journal*, vol. 26, nº 2, pp. 207-237.
- [19] ZOU, S. y STAN, S. (1998): «The determinants of export performance: a review of the empirical literature between 1987 and 1997». *International Marketing Review*, vol. 15, nº 5, pp. 333-356.

BOLETÍN ECONÓMICO DE INFORMACIÓN COMERCIAL ESPAÑOLA (BICE)

SUSCRIPCIÓN ANUAL

BOLETÍN ECONÓMICO DE INFORMACIÓN COMERCIAL ESPAÑOLA (12 NÚMEROS)			
	ESPAÑA 1 año	UNIÓN EUROPEA 1 año	RESTO DEL MUNDO 1 año
SUSCRIPCIÓN	65,00 €	85,00 €	85,00 €
Gastos de envío España	5,76 €	24,36 €	30,00 €
Más 4% de IVA. Excepto Canarias, Ceuta y Melilla	2,83 €		
TOTAL	73,59 €	109,36 €	115,00 €
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

EJEMPLARES SUELTOS

BOLETÍN ECONÓMICO DE INFORMACIÓN COMERCIAL ESPAÑOLA			
	ESPAÑA 1 ejemplar	UNIÓN EUROPEA 1 ejemplar	RESTO DEL MUNDO 1 ejemplar
NÚMERO SUELTO	7,00 €	9,00 €	9,00 €
Gastos de envío España	0,48 €	2,03 €	2,50 €
Más 4% de IVA. Excepto Canarias, Ceuta y Melilla	0,30 €		
TOTAL	7,78 €	11,03 €	11,50 €
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

BOLETÍN ECONÓMICO DE INFORMACIÓN COMERCIAL ESPAÑOLA			
	ESPAÑA 1 ejemplar	UNIÓN EUROPEA 1 ejemplar	RESTO DEL MUNDO 1 ejemplar
NÚMERO SUELTO EXTRAORDINARIO	12,00 €	15,00 €	15,00 €
Gastos de envío España	0,48 €	2,03 €	2,50 €
Más 4% de IVA. Excepto Canarias, Ceuta y Melilla	0,50 €		
TOTAL	12,98 €	17,03 €	17,50 €
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

DATOS

Nombre y apellidos

Empresa

Domicilio

D.P. Población

N.I.F.

Teléf. Fax.

Email

Transferencia a la cuenta del Centro de Publicaciones del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio.
BBVA. Pº de la Castellana, 148. 28046 MADRID (ESPAÑA)
CÓDIGO CUENTA CLIENTE:
0182-9091-52-0200000597



GOBIERNO
DE ESPAÑA

MINISTERIO
DE ECONOMÍA
Y COMPETITIVIDAD

Información y venta directa:

Calle Panamá, 1. Vestíbulo. 28071 Madrid. Teléfono 91 349 76 05 / 349 49 68

Suscripciones y ventas por correspondencia:

Calle Panamá, 1. Planta 0. 28071 Madrid. Teléfono 91 349 51 29. Fax: 91 349 44 85

Suscripciones a través de la página web:

<http://www.mityc.es/es-ES/Documentacion/Publicaciones/Paginas/indexPublicaciones.aspx>

ÚLTIMOS MONOGRÁFICOS PUBLICADOS



D.L.: M-30-1958

NIPO: 720-12-011-5

ISSN.: 0214-8307

Papel:

Exterior: Estucado brillo reciclado (65.92/200)

Interior: Offset reciclado (65.90/80)

Impresión: DAYTON, S.A.

ECPMITYC: 1.ª Ed./7501110

EUAEVF: 7 € + IVA

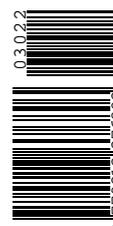
Catálogo general de publicaciones oficiales

<http://www.060.es>

BOLETÍN ECONÓMICO

ICE

INFORMACION COMERCIAL
ESPAÑOLA



• 7€ + IVA



GOBIERNO
DE ESPAÑA

MINISTERIO
DE ECONOMÍA
Y COMPETITIVIDAD

Subdirección General de
Evaluación de Instrumentos
de Política Comercial