

INFORMACION COMERCIAL ESPAÑOLA
MINISTERIO DE ECONOMÍA Y COMPETITIVIDAD

Núm. 3023

Del 1 al 29 de febrero de 2012



El sistema económico internacional en 2011

La iniciativa HIPC

Próximos números

- Exportaciones españolas de material de defensa, de otro material y de productos y tecnologías de doble uso en el primer semestre de 2011

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 3023

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
Francesc Granell Trías	3	El sistema económico internacional en 2011
		Colaboraciones
María Vidales Picazo	15	La iniciativa de alivio de deuda para países pobres altamente endeudados (HIPC): análisis, valoración y aplicación por parte de España
Rodrigo Madrazo García de Lomana	27	El comercio entre España y la región andina. Análisis gravitatorio
María de los Llanos Matea Rosa	41	Regulación de los horarios comerciales en España y comparación internacional
Isabel Díez Vial y Marta Fernández Olmos	51	Caracterización del <i>cluster</i> del ibérico y su papel en las exportaciones

*Francesc Granell Trías**

EL SISTEMA ECONÓMICO INTERNACIONAL EN 2011

En estas páginas se hace repaso al sistema económico internacional en el año que termina como el autor ha venido haciendo en esta revista año a año desde 1977.

En 2011 la población mundial ha llegado a 7.000 millones de habitantes y nos ha traído poco crecimiento en Occidente y acontecimientos como la inacabada primavera árabe y la amenaza nuclear iraní, así como la catástrofe nuclear de Tsushima –que influye sobre el debate sobre las energías alternativas–, los avances en la sociedad digital y la acción del FMI y el BCE cara a la crisis de la deuda de los países periféricos de la zona euro. El 2011 acaba con el debate entre quienes abogan por políticas expansivas para evitar caer en una nueva recesión que se vislumbra con niveles insostenibles de paro –similares a los de los años treinta– y quienes consideran que hay que controlar los déficits presupuestarios aún a costa de recortar el estado del bienestar con objeto de evitar tener que aumentar los niveles impositivos y de endeudamiento ya muy elevados. Mientras los «indignados» no quieren ver recortes en los gastos sociales, los «mercados» desconfían de los países con deuda insostenible.

Palabras clave: Sistema Monetario Internacional, mercados financieros, tipos de interés, ayuda al desarrollo, Fondo Monetario Internacional, BRICS, euro.

Clasificación JEL: F02, F10, F13, F21, G15, E40, K33, L80, O10.

1. Un panorama recesivo con muchos temas sobre la mesa

Si el 2011 comenzaba bajo malos augurios de crecimiento, para el año que ha terminado las tensiones que se han ido produciendo a lo largo del año, sobre todo, en los países desarrollados, hace que empecemos el 2012 con una situación de un cierto pesimismo. La Directora Ejecutiva del Fondo Monetario Internacional (FMI) ha alertado, a mediados de diciembre de 2011, que el mundo está recayendo en una crisis profunda como consecuencia de los problemas de sobreendeudamiento que

arrastran muchos países desarrollados que les impiden llevar a cabo políticas presupuestarias expansivas. China, la segunda economía mundial, habrá crecido al 9 por 100, pero tanto ella como otros países emergentes están empezando a temer que estalle su propia burbuja especulativa.

Según las primeras estimaciones del FMI, el producto mundial bruto habrá crecido en 2011 un 4 por 100, menos, pues, del más del 5 por 100 que creció en 2010 y más de lo que se crecerá en el 2012 donde todo presagia una recaída en los ritmos del crecimiento. Como en años anteriores, el mundo desarrollado está creciendo mucho menos que los países emergentes. Con estas bajas tasas de crecimiento y con los problemas financieros y de escasez de crédito por los altos niveles de endeuda- ▷

* Catedrático de Organización Económica Internacional de la Universidad de Barcelona, académico de la Real de Ciencias Económicas y Financieras y Director General Honorario de la Comisión Europea.

Versión enero de 2012.

miento alcanzados en los años de dinero fácil, el desempleo crece en todas partes y muchos países se ven forzados a reducir determinadas partidas de gasto público. El FMI ha llamado la atención a los países que hagan cortes presupuestarios demasiado drásticos pues ello hará más difícil una próxima recuperación. La Revista Time ha llevado a su portada, como personaje del año, a los movimientos de protesta, «los indignados del 15 de mayo en nuestro lenguaje» que se han lanzado a la calle para denunciar los «recortes en el estado del bienestar» para tratar de volver al equilibrio presupuestario y los abusos financieros producidos al amparo de algunos excesos desregulatorios, por la falta de liderazgo de los gobernantes y por las indecisiones de los responsables políticos de los principales países occidentales, que piensan más en su eventual reelección que en contribuir positivamente a la gobernanza global.

Para ver los temas más relevantes que ha afrontado el sistema internacional en 2011 nada mejor que ver el programa de los dos grandes foros internacionales de debate, es decir, el G8 y el G20 celebrados este año, ambos, bajo presidencia francesa. El G8, que alcanzó su 37ª reunión anual en Dauville, los días 26 y 27 de mayo, trató de la seguridad nuclear tras el accidente de Tushima, el cambio climático con vistas, sobre todo, a las negociaciones de un nuevo Protocolo de Kioto, los avances y control de Internet, la primavera árabe y sus consecuencias y la paz y seguridad como telón de fondo para el desarrollo de Africa. El G20, por su parte, celebró su 6ª Cumbre en Cannes los días 3 y 4 de noviembre, ocupándose de la situación económica recesiva mundial con acumulación de desequilibrios macroeconómicos y aumento del desempleo, el futuro del Sistema Monetario Internacional, el desarrollo y los Objetivos del Milenio, la gobernanza mundial, la situación agrícola y energética, el cambio climático y la dimensión social de la globalización, así como los fallos en la regulación financiera y el papel que deben jugar los organismos internacionales.

Interesante es constatar, en todo este contexto, las perspectivas de crecimiento a largo plazo para

el grupo de los BRIC (Brasil, Rusia, India, China) que Goldman Sachs pronostica y que les llevará a escalar posiciones como máximos representante del «capitalismo global». Las reuniones anuales de sus cuatro líderes (la 3ª, la de 2011, en la isla de Hainan los días 13 y 14 de abril ha visto la incorporación de Sudáfrica al grupo) evidencian que los ahora BRICS han tomado conciencia de grupo para posicionarse frente a los problemas mundiales y empiezan a coordinarse a sabiendas de que están trampeando la actual crisis mucho mejor que el resto de países. El ingreso de Rusia en la OMC (*vid infra*) debe reafirmar, sin duda, este protagonismo.

2. El comercio mundial

El comercio mundial habrá crecido en el 2011 en un 6,5 por 100 contra el 14 por 100 que creció en el 2010, tras el espectacular rebote que tuvo después de sufrir una contracción del 12 por 100 en 2009. En el 2012 se espera que crezca menos que en 2011 por las malas perspectivas de crecimiento de la economía mundial. Según las estimaciones de FMI y OMC el crecimiento del comercio de los países en desarrollo y de los emergentes habrá sido el doble del de los países desarrollados: un 4,5 por 100 contra un 9,5 por 100.

Aunque la Ronda de Doha no llega a culminar desde que la Ministerial de la OMC la lanzara en noviembre de 2001, el Director General de la OMC ha mostrado en varias ocasiones su optimismo respecto a avances realizados en diferentes frentes, pero la lentitud del proceso multilateral está haciendo proliferar los acuerdos regionales en forma, principalmente, de acuerdos de libre comercio: ratificación por los Estados Unidos de los acuerdos de libre comercio con Colombia y Panamá, acuerdo entre Perú y Corea entrado en vigor el 1 de agosto en base al modelo *WTO plus* incluyendo trato nacional, defensa comercial, contratos públicos, solución de controversias; finalización del Acuerdo de libre comercio Corea-EEUU en febrero del 2011, etcétera. ▷

Con el ingreso de Rusia, Samoa y Vanuatu en la OMC (firmado al margen de las sesiones de la octava Reunión Ministerial de la OMC celebrada en Ginebra los días 15-17 de diciembre de 2011 y que será efectiva tras una esperada rápida ratificación –pese a los problemas políticos tras las cuestionadas elecciones rusas de diciembre–), se pasará a tener 156 miembros y Rusia podrá empezar a hacerse oír en la OMC como lo han hecho hasta ahora los otros BRIC.

Los Estados Unidos, por su parte, se siguen quejando de que un yuan depreciado hace que las exportaciones chinas compitan deslealmente sobre su mercado, pero China no solamente no acepta la crítica sino que a mediados de diciembre ha contraatacado imponiendo una sobretasa contra las importaciones de coches norteamericanos.

El Secretariado de la OMC –actualmente en expansión en la propia sede de Ginebra que heredó de la OIT– se ha comprometido, en la 8ª conferencia Ministerial celebrada en Ginebra en diciembre, a llevar a cabo dos veces al año un informe sobre las medidas restrictivas al comercio que se inicien y que en 2010 han sido 340 cuando en 2009 solamente fueron de 220, con una cobertura que la OMC calculó en 800.000 millones de dólares. Esta progresión en cuanto a medidas restrictivas evidencia que pese a las buenas intenciones de concluir la Ronda de Doha –cosa que ahora parece imposible antes de las elecciones presidenciales norteamericanas– el peligro de rebrote proteccionista es hoy mayor que el que se registrara en el periodo crítico 2008-2009.

El periodo en el que estamos pasará a la historia del comercio mundial como aquel en que las importaciones mundiales hechas por los países ricos se habrán igualado a las importaciones efectuadas por los países emergentes, lo cual nos aleja muy mucho de las teorías centro-periferia o de los años en los que los países latinoamericanos practicaban políticas proteccionistas de sustitución de importaciones, y nos da a entender el importante papel que las deslocalizaciones, en busca de mejores productividades, y la división internacional de tra-

bajo intragrupo de las empresas transnacionales han adquirido para maximizar el rendimiento de la subcontratación en las cadenas de valor de los productos acabados. Si Adam Smith y David Ricardo resucitaran serían incapaces de entender, con sus teorías, la actual división internacional del trabajo. De momento y desde 2009, China es el primer exportador mundial de bienes, realiza el 10 por 100 del comercio mundial y ha pasado a ser el 4º exportador mundial de servicios.

3. El sistema monetario y financiero internacional

El 2011 ha sido un año complicado para el sistema monetario y financiero internacional. Los primeros meses del año y a pesar de los necesarios reequilibrios en la zona euro o el persistente desequilibrio de la balanza por cuenta corriente de Estados Unidos, o China (en sentido contrario) aún permitían augurar que hacia finales de año habría una mayor estabilidad, pero en la segunda parte del año los aumentos en los niveles de deuda externa de muchos países (según lo constatado por el Informe de Estabilidad Financiera del FMI dado a conocer el 25 de septiembre), la debilidad y dificultades de muchos grandes bancos sistémicos (como el Dexia rescatado el 9 de octubre por Francia y los países del Benelux) y la desconfianza entre las entidades financieras ante los altos niveles de falta de liquidez e insolvencia de países y de otras entidades financieras, pese a las más elevadas exigencias de garantía exigidas por las Reglas de Basilea, ha hecho que los circuitos de crédito, en los principales mercados, hayan estado colapsados, arrastrando a la baja los niveles de consumo e inversión, los índices bursátiles y las calificaciones de las agencias de *rating*.

La Bolsa ha sufrido, en su propia carne, esta situación. La que ha registrado peores resultados durante 2011 ha sido la de Milán con una caída del 25,2 por 100, seguida de la de París con el 16,9 por 100 y la de Frankfurt con un 14,9. Frente a ellas ▷

la de Londres ha perdido un 5,5 por 100 en términos, empero, de una libra depreciada, y la Bolsa española acaba el año con pérdida del 13,1 por 100. Conviene recordar que el IBEX español tuvo una caída histórica del 39,8 por 100 en 2008 para remontar, después, en 2009, un 29,8 por 100 y para ceder un 17,4 por 100 en 2010.

En esta situación global difícil ¿quién podía pensar hace unos meses que después de que el entonces Director Ejecutivo del FMI –Dominique Strauss Khan– advirtiera a Estados Unidos sobre su déficit Fiscal –ante la batalla en el Congreso por aumentar el límite de endeudamiento– la Standard & Poors se atrevería a quitar la triple A a los Estados Unidos, el 8 de agosto, con un efecto directo negativo sobre los mercados?

En todo este contexto, el FMI está reforzando su posicionamiento cara a la gobernanza del Sistema Monetario y Financiero Internacional y no sólo con respecto a países en desarrollo o a países emergentes –como era lo normal en los últimos tiempos– sino interviniendo muy activamente en la crisis del euro junto al Banco Central Europeo y las otras instituciones europeas lo cual ha obligado a cambiar muchos de sus parámetros de actuación, tanto antes como después de la sustitución de Strauss Khan por Christine Lagarde al frente del FMI, el 28 de junio, tras una novelesca acusación de desórdenes sexuales, luego sobreesída por la fiscalía norteamericana.

En este sentido, durante el 2011 se han ido produciendo ratificaciones al «paquete» de aumento de recursos y mejora de gobernanza, que se lanzó en diciembre de 2010, con el propósito de alcanzar el 85 por 100 de votos requeridos para su entrada en vigor antes de la Asamblea anual de 2012. Tal paquete comprende una duplicación del volumen de cuotas, a través de la 14ª Revisión General hasta los 476.800 millones de Derechos Especiales de Giro (DEG) (733.900 millones de dólares), la extensión del Acuerdo General de Préstamos (New Arrangements to Borrow) que hasta ahora contaba con 50.000 millones –aportados por los 11 países que iniciaron tal mecanismo en 1962– y que ha

alcanzado, desde octubre 2011, los 576.000 millones con participación de 40 países, una primera emisión de bonos del FMI que, a diferencia de los del Banco Mundial, no serán negociables por bancos privados y de los que China se ha comprometido a suscribir 50.000 millones, a doblar la financiación concesional a los países de renta baja a través de los subsidios del *Poverty Reduction and Growth Trust* y de ingresos derivados de la venta de reservas de oro autorizadas, bajo condición de que no distorsione ni haga caer el mercado del oro (en 2011 ha llegado a cotizaciones récord de 1.911 dólares la onza: el 23 de agosto en plena crisis del euro). Como complemento a estas vías de aumentar la liquidez internacional disponible, el FMI debe proceder a una nueva emisión de Derechos Especiales de Giro que daría a cada uno de sus 187 Estados miembros y, en proporción a su cuota, hasta un total de 250.000 millones de dólares a los que se añadirán las asignaciones de los países que no han recibido aún asignaciones anteriores de este instrumento de liquidez internacional que se creó en 1969 a través de la Primera Enmienda del Convenio Constitutivo del FMI.

Junto a todo ello está también en ratificación la IV Enmienda del Convenio Constitutivo del FMI que supone una reasignación del poder de voto y de las cuotas, con pérdida de dos sillas en el Directorio para Europa y mejora para los países emergentes, así como la futura supresión de las sillas directas que hasta ahora detentan los cinco países con mayor cuota.

El FMI ve además reforzado, por el G20, su mandato de supervisión del Sistema Monetario Internacional como Bien Público Global y de las relaciones entre las principales divisas.

Al margen de la marcha hacia el reforzamiento del FMI, para volver a jugar el papel central en el Sistema Monetario Internacional que había perdido frente a los mercados en los últimos años de ultraliberalización financiera, hay que destacar los avances que se han producido para la regulación garantista de la solvencia de los bancos a través del Comité Bancario de Basilea y el acuerdo histórico ▷

de apoyo mutuo suscrito, con caducidad a 1 de febrero de 2013, por la FED, el BCE y los bancos centrales de Reino Unido, Suiza, Canadá y Japón para dotar al SMI de más liquidez internacional, mediante una red de *swaps* que ha hecho recordar los Acuerdos del Plaza y del Louvre para, entonces, estabilizar el atacado dólar, y ahora con la mirada puesta en tranquilizar los mercados acosados por las dudas sobre la deuda europea y sobre la continuidad del euro.

4. La cooperación al desarrollo

De la misma manera que el mundo va a dos velocidades, los países en desarrollo también siguen el mismo camino, pues mientras en varios países de Asia y de América Latina baja el número de pobres y se producen avances en la consecución de los Objetivos de Desarrollo del Milenio, en África las cosas siguen mal. En el cuerno de África la peor sequía en sesenta años ha creado situaciones de hambre preocupantes para el Programa Alimentario Mundial y para la FAO. En Somalia esta circunstancia se agrava por la situación de estado fallido en que la gobernanza se hace difícil y hasta sus costas siguen requiriendo una acción europea contra la piratería. En Corea del Norte la FAO calcula que hay 24 millones de habitantes en situación de hambre, lo cual resulta dramático en un país que dedica el 25 por 100 de su presupuesto a programas militares, y que, por cierto, preocupa y mucho a sus países vecinos, tal como se ha constatado con la sucesión del dictador fallecido Kim Jong-il por su hijo Kim Jong-un el 29 de diciembre de 2011.

Esta situación explica que, cada vez más, el sistema internacional procure distinguir entre los países emergentes, los países de renta media y los países menos adelantados sobre los que debe centrarse la ayuda al desarrollo, tal como quedó de nuevo patente en la IV Conferencia de las Naciones Unidas sobre los Países Menos Adelantados (PMA) celebrada en Estambul (9-13 mayo) y en la que se contemplaron los pocos avances realizados en esta área

con respecto al Programa de acción aprobado en la III Conferencia sobre los PMA que –organizada excepcionalmente por la Unión Europea– se celebró en Bruselas en mayo de 2001. Hay que destacar que 33 de los 48 PMA son países africanos.

La situación económica y presupuestaria de los principales países donantes no permite pensar que vayan a dedicarse más recursos financieros a la ayuda al desarrollo, como se había previsto en el Consenso de Monterrey (2002), y por ello los principales donantes y las instituciones que se ocupan de estos temas (Comité de Ayuda al Desarrollo de la OCDE, PNUD, UNCTAD, Banco Mundial y Bancos Regionales) están haciendo esfuerzos no solamente para mejorar la eficacia de la Ayuda como se había dicho en la Declaración de París (2005), el Plan de Acción de Accra (2008) o en el Tercer Foro en Doha, sino para establecer un Partenariado Global para un desarrollo efectivo. Éste es el cambio de concepto que ha quedado formalizado tras el Cuarto Foro de Alto Nivel sobre eficacia de la ayuda celebrado en Busan del 29 de noviembre al 1 de diciembre y que servirá, además, de punto de arranque para la XIII UNCTAD que se celebrará en Doha (Qatar) del 21 al 26 de abril de 2012 y en que –a la vista de los problemas financieros mundiales actuales– se pasará de la idea de la globalización impulsada por las finanzas a la globalización impulsada por el desarrollo.

De nuevo, las remesas de emigrantes han jugado un mayor papel que la Ayuda Oficial al Desarrollo para dotar de recursos externos para el crecimiento a una serie de países. Los países que más remesas vienen recibiendo son India (55.000 millones de dólares), China (51.000), México (22.600) y Filipinas (21.300) aunque hay pequeñas países para los que el impacto de las remesas de sus emigrantes en relación al tamaño de su economía es mayor (la devastada Haití, por ejemplo).

Y, de nuevo, la cooperación Sur-Sur ha venido siendo importante. Países que no son miembros del CAD, como China o Brasil, han sido protagonistas de ayudas a otros países en desarrollo para obtener contratos o materias primas que necesitan. El caso ▷

de China supone, además, un reto para el sistema de condicionalidades hasta ahora aceptados y que ha venido consistiendo en no dar ayuda al desarrollo –circunscribiéndose a ayudas humanitarias de emergencia– a las dictaduras y a los países que no respetan los derechos humanos.

5. Dificultades y avances en la integración europea

El año 2011 empezó para la Unión Europea, bajo presidencia húngara del Consejo, con la alegría de ver a Estonia incorporarse a la zona euro como su miembro número 17, y con la integración reforzada al poner en marcha tres nuevas Agencias Europeas, entre las cuales la Bancaria debía ser la de mayor relevancia como nueva pieza impulsora de una gobernanza europea, casi federal.

Sin embargo, la preocupación de que los altos precios de muchas materias primas (el cacao se situó en su máximo de 32 años por la Guerra Civil en Costa de Marfil y el petróleo ha llegado a rozar su máximo histórico de 147 dólares, de julio de 2008, tanto por la crisis de Libia a partir del inicio de las revueltas árabes como a fines de diciembre por las amenazas de Irán de bloquear el estrecho de Ormuz como réplica a las amenazas occidentales tras decidir tirar adelante su programa nuclear) hicieran disparar la inflación, llevó al BCE a la decisión –luego demostrada errónea– de aumentar los tipos de interés desde el 1 por 100 –que había estado en vigor desde el 7 de mayo de 2009– al 1,25 por 100 el 7 de abril y al 1,50 por 100 el 7 de julio en unos momentos en que Gran Bretaña tenía su tipo al 0,5 por 100, Estados Unidos al 0,25 por 100 y Japón al 0,1 por 100 –porque no veían peligro de inflación sino de recaída hacia la recesión–. El Banco Central Europeo no rebajó, sin embargo, este tipo del 1,50 por 100 al 1,25 por 100 hasta el 3 de noviembre, justo dos días después de que Mario Draghi sustituyera a Jean Claude Trichet en la presidencia del BCE. Vista la caída de los índices de actividad económica en aquellos momentos,

el BCE decidiría volver a bajar el tipo al 1 por 100 el 8 de diciembre. Por si esto fuera poco, y vista la falta de liquidez existente, el BCE decidió proporcionar liquidez a 523 bancos europeos por un importe de 489.000 millones de euros en préstamos de hasta tres años (a diferencia de los que se concedieron en época Trichet limitados a una año), que se pretendía fueran para reactivar el crédito a las empresas, pero que en realidad se están usando por los bancos para aumentar sus ratios de solvencia formalizando depósitos en el propio BCE.

Estas medidas suponían una relajación de la política monetaria europea que, en combinación con la huida de capitales hacia fuera de la zona euro por las incertidumbres de la deuda de los países europeos periféricos y de algunos bancos sistémicos, han hecho que a finales del 2011 el euro se cotizara a 1,29 dólares, cuando había comenzado el año a casi 1,35 y cuando había llegado a una cota máxima de más de 1,47 a finales de abril y principios de mayo de 2011.

El segundo semestre, bajo presidencia polaca del Consejo, ha visto cómo Croacia firmaba el Tratado de adhesión a la UE que deberá convertirla en su miembro 28 el 1 de julio de 2013 –de culminar correctamente las ratificaciones– lo cual, unido a que otros países van negociando su adhesión (Islandia, Macedonia, Montenegro y Turquía) y otros se consideran potenciales candidatos (Albania, Serbia y Bosnia-Herzegovina) es demostrativo de que el modelo europeo sigue siendo atractivo para los países europeos que aún no son miembros de la Unión.

El 2011 empezaba, también, con el nacimiento de nuevos mecanismos consultivos y de propuesta que, se quiera o no, suponían acciones comunes en detrimento de la soberanía nacional de los Estados miembros de la UE a favor de una acción común para luchar contra los desequilibrios financieros: la Junta Europea de Riesgo Sistémico, la Autoridad Bancaria Europea, el Comité Europeo de Reguladores de Valores y el Comité Europeo de Supervisores de Seguros y Fondos de Pensiones.

Dicho esto, el segundo trimestre del año ha resultado muy tempestuoso para la UE como con- ▷

secuencia de la crisis de deuda que ha centrado el orden del día de los sucesivos Consejos Europeos y que ha cuestionado la validez de los conceptos sobre los que se basa la Unión Monetaria Europea desde que fue fundada por el Tratado de Maastricht que creó, sí, una moneda única pero que no cimentó una auténtica unión económica, ni creó instrumentos de solidaridad fiscal ni de convergencia intraeuropea al nivel suficiente, pese a lo cual el euro es hoy una moneda demasiado importante como para que pueda desaparecer.

Las discusiones sobre los planes de rescate y los desembolsos de los sucesivos tramos de rescate de Grecia (lanzado en mayo de 2010) y de Irlanda (noviembre de 2010) así como el de Portugal (aprobado el 17 de mayo tras la victoria electoral del conservador Passos Coelho después de la dimisión del socialista Sócrates) han generado inquietud y han producido contaminación para Italia y España. En el caso de Grecia, los retrasos en poner en marcha las medidas de consolidación fiscal pactadas con la UE, el BCE y el FMI han creados tales tensiones que Grecia está ahora gobernada por el gobierno tecnócrata encabezado por Papademos, tras la dimisión de Papandreu tras un amago de convocar un referéndum sobre el plan de austeridad. Todo esto se ha visto agravado por la lentitud en la aplicación o ratificación de lo decidido en los Consejos Europeos (convocados por el dúo Sarkozy/Merkel con la anuencia del Presidente del Consejo Europeo, Van Rompuy). Ello ha llevado a situaciones de rebaja de la calificación de la deuda y ha disparado los tipos de interés para colocar su deuda que han debido soportar los países europeos periféricos para refinanciarse hasta niveles tan gravosos que de situaciones de falta de liquidez se ha pasado a situaciones de insolvencia. Para evitar mayores problemas, y pese a los reparos expresados por la canciller Angela Merkel, el Banco Central Europeo ha venido comprando deuda italiana y española en los mercados secundarios y los países europeos han hecho aportaciones adicionales al FMI para que éste pueda, a su vez, proporcionar liquidez a los países europeos sin violar la prohibición

de ayuda directa inscrita en el Tratado de Funcionamiento de la UE y en los Estatutos del BCE.

El 13 de diciembre del 2010 entró en vigor, finalmente, el «Paquete de Gobernanza Económica Europea de 6 medidas» (5 reglamentos y una directiva) que reformula en términos más estrictos el antiguo Pacto de Estabilidad y Crecimiento referidos al déficit y a la deuda viva, que ya sólo cumplían 4 de los 17 países de la eurozona (Estonia, Finlandia, Luxemburgo y Suecia). En el paquete se prevén sanciones para los países que no adopten las medidas necesarias para reducir su déficit presupuestario y su nivel de deuda pública en un periodo que oscila entre los tres y los cinco años, dando capacidad de supervisión a Bruselas. En este paquete los países no solamente deben fijarse objetivos de reducción de desequilibrios con control por Bruselas, sino que deben seguirse los desequilibrios de balanza de operaciones corrientes, exportaciones, deuda privada, crédito, precios y nivel de desempleo. De momento, los Gobiernos tecnocráticos sustitutivos de los elegidos en Italia (Mario Monti en vez de Silvio Berlusconi) y en Grecia (Lukas Papadimos en vez de George Papandreu) así como los Gobiernos democráticos de Portugal, Irlanda, España y hasta Francia se han visto forzados a adoptar medidas restrictivas (congelaciones salariales, reducción del número de funcionarios públicos, recortes en los gastos públicos, etcétera) para salir de sus situaciones de déficit excesivo y para –en los casos de Irlanda, Portugal y Grecia– poder devolver los créditos recibidos (en el caso de Grecia con una importante quita del 50 por 100) pero también están siguiendo la misma senda otros muchos países europeos de dentro y de fuera de la zona del euro (sobre todo Gran Bretaña).

A medio y largo plazo queda pendiente la aprobación en los próximos meses del Acuerdo Inter-gubernamental cuyo proyecto de 14 artículos fue presentado por Van Rompuy el 16 de diciembre, que deberán ratificar al menos 9 de los actuales 17 miembros de la zona euro y que debe servir para consolidar un núcleo duro de la misma. Queda, también, pendiente la aprobación de una ampliación ▷

para el Fondo Europeo de Estabilidad Financiera (desde los 440.000 millones con los que lo dotaron los países del euro el 9 de mayo de 2010 y con caducidad para el 30 de junio de 2013) que se estableció inicialmente para poder ayudar a Grecia y que se completó con un Mecanismo Europeo de Estabilidad respaldado por los 27 y que el presupuesto de la UE puede respaldar hasta 60.000 millones en un esquema de ayuda que el FMI apoyaba con otros 250.000 millones con sus propias condiciones y supervisión.

Queda, sin embargo, en el aire el tema de la «reanimación» de las economías europeas ya en recesión antes de la aplicación de medidas restrictivas para salvar el euro, pues ambas aspiraciones parecen, en este momento, contradictorias y, además, se enfrentan con el rechazo sindical y el del movimiento de los indignados por los recortes que se están aplicando al hasta aquí existente estado del bienestar.

Una última cuestión a tratar, respecto al futuro de la UE, es la falta de ambición de la Comisión Europea al presentar su proyecto de Marco Financiero Plurianual 2014-2020 respetando en demasía las presiones de los países contribuyentes netos al Presupuesto de la UE dejando las finanzas de la UE a su escaso nivel actual, de poco más del 1 por 100 de la Renta de la UE. Un solo elemento de ambición ha llamado la atención en la propuesta de la Comisión: la introducción de una especie de Tasa Tobin sobre las transacciones financieras que pasaría a nutrir el presupuesto de la UE como nueva línea de recursos propios. No parece, empero, que esta propuesta pueda llegar a prosperar dada la acogida adversa mostrada por el Reino Unido.

Otro factor a considerar, respecto a la marcha de la integración europea a lo largo de las presidencias húngara y polaca del 2011, han sido los escasos avances registrados en la coordinación en la política exterior cara a los problemas internacionales. En este sentido, el funcionamiento del Servicio de Acción Exterior Común creado por el Tratado de Lisboa y a cuyo frente está la vicepresidenta de la Comisión, la Sra. Ashton, no ha conseguido pro-

yectar una imagen de unidad europea frente a los grandes problemas internacionales como se esperaba de él cuando fue creado y, de hecho, el grado de activista del Servicio, pese a incluir actualmente tanto funcionarios de la Comisión Europea como diplomáticos de los Estados miembros, es menor que el que la UE consiguió con la actuación de Javier Solana en su etapa 1999-2009 como Mr. PESC, Alto Representante para la PESC.

6. España y el sistema internacional

España agotó en el primer semestre del 2011 sus últimos meses como partícipe del primer trío presidencial del Consejo que, junto a Bélgica y Hungría, pusieron en marcha los cambios introducidos por el Tratado de Lisboa, en vigor desde noviembre de 2009, y que España asumió como primera presidenta de la nueva UE modelada por dicho Tratado en el primer semestre de 2010.

Desde el punto de vista de la influencia del sector exterior en la economía española, la exportación y el turismo se han comportado bien aprovechando la mejor coyuntura alemana y francesa. Ante la débil demanda de automóviles, por ejemplo, el sector –de la mano de las multinacionales– exporta el 90 por 100 de su producción. La debilidad aquí sigue siendo que, de acuerdo con el Informe global de competitividad 2011-2012 publicado por el Foro Económico Mundial de Davos y que considera 142 países, España solamente ocupa el puesto 39 del *ranking*, cosa que muestra las reformas estructurales que quedan por hacer para posicionar positivamente a España en la división internacional del trabajo. En esta misma línea, la Corporación Financiera Internacional del Grupo del Banco Mundial ha resaltado que sobre 183 países analizados, España es el 133 en cuanto a la dificultad para iniciar un nuevo negocio, y el 44 en el índice compuesto de facilidad para poner en marcha actividades empresariales.

España ha visto aumentado en 2011 su porcentaje de cuota en el FMI hasta el 2 por 100 y el pre- ▷

sidente José Luis Rodríguez Zapatero participó, como siempre, como invitado en la reunión del G20 que, bajo presidencia francesa, se celebró en Cannes los días 3 y 4 de noviembre, aunque, esta vez, estaba representando un país muy debilitado por la crisis del euro, el déficit presupuestario, el aumento en las primas de riesgo y la rebaja de las calificaciones del Reino de España, las comunidades autónomas y muchos de sus bancos y cuando el propio sistema bancario –que en el pasado Zapatero había podido presentar como emblemático– estaba en proceso de transición tras los malos resultados del PSOE en las elecciones locales y autonómicas, tras el Decreto de solvencia de las entidades de crédito y como consecuencia de que, él mismo, estaba despidiéndose de su cargo tras haber decidido no presentarse a la reelección y tras haber convocado elecciones generales anticipadas antes de la reunión del G20.

La situación económica no ha permitido que el Gobierno Zapatero pudiera cumplir con los compromisos que había adquirido de hacer llegar la Ayuda Oficial al Desarrollo (AOD) española al 0,7 por 100 del PIB, ya que, con un recorte de 800 millones en dos años, la AOD en 2011 se ha situado en el 0,4 por 100, estimándose que los recortes decididos antes de final de año podrían hacer retroceder la AOD, en el año 2012, al 0,25 por 100 del PIB, o sea el nivel que se había alcanzado en el 2004, lo cual puede poner cuesta arriba la candidatura española a uno de los puestos no permanentes del Consejo de Seguridad de las Naciones Unidas que se pretendía obtener para 2015. Pese a ello, el 31 de noviembre de 2011 se firmó en Madrid el acuerdo entre el Reino de España y el Programa de las Naciones Unidas para Asentamientos Humanos (ONU-Habitat, liderado por Joan Clos) para su establecimiento en España.

España empezó el 2011 pensando que durante el año irían apareciendo «brotes verdes» pero las expectativas se fueron esfumando a medida que iban transcurriendo los meses. Con un crecimiento prácticamente nulo y con expectativas inciertas para el 2012, así como un desempleo que roza los

5 millones de parados, los acreedores internacionales no ven que España vaya a tener capacidad para ir amortizando su deuda externa por mucho que a principios de agosto se aprobó, por vía exprés, una reforma del artículo 135 de la Constitución Española en línea con las exigencias de la participación en el euro y que obliga a asegurar, en los presupuestos, el pago de las deudas contraídas por todas las Administraciones Públicas, incluidas lógicamente las autonomías, por mucho que el endeudamiento público español (cercano al 70 por 100 en términos de PIB) sea inferior al de otros muchos países de su entorno. La abultada deuda privada –asociada en gran parte al estallido de la burbuja inmobiliaria– coadyuva a la pérdida de confianza que los mercados financieros mundiales muestran por España, con lo que ello supone para aumento del coste a soportar para la deuda que hay que seguir colocando para cubrir el déficit presupuestario, que en el 2011 ha alcanzado al 8 por 100 (contra el 6 por 100 que había estimado anteriormente el Gobierno saliente).

Llegado el Partido Popular al poder, tras las elecciones del 20 de noviembre, sus primeras decisiones de gobierno adoptadas en el primer Consejo de Ministros, presidido por Mariano Rajoy, se han concretado en reducciones del gasto público, congelación de sueldos de los funcionarios públicos, aumento de ciertos impuestos, congelaciones de plantillas de funcionarios y supresión de duplicaciones en las funciones desempeñadas por las diferentes Administraciones Públicas, todo ello en línea con la necesidad de cumplir con el pacto europeo por la estabilidad del euro. Podría decirse que con estas primeras decisiones del Gobierno Rajoy se confirma el cambio de rumbo de la política económica española que inició del 7 de mayo de 2010 el Gobierno Zapatero presionado por el FMI, las instituciones europeas y los principales acreedores mundiales con intereses en España. Desde este punto de vista la política económica española ha perdido gran parte de su independencia para llevar a cabo la gestión de su propia economía de una forma soberana. ▷

En esta etapa final del Gobierno de José Luís Rodríguez Zapatero, la diplomacia multilateral española ha perdido fuerza. Se ha perdido fuelle respecto al papel relevante en la Unión Europea que España jugó para «repescar» la malograda Constitución Europea. No se ha conseguido hacer valer el interés de España por las respectivas regiones de la política europea actuada a través del nuevo Servicio Común de Acción Exterior, como se oyó decir respecto a Iberoamérica en la XXI Cumbre Iberoamericana celebrada en Asunción (28 y 29 de octubre) con el tema de Transformación del Estado y Desarrollo, con poca asistencia de presidentes, en algo que algunos interpretan como un desaire hacia la presidencia paraguaya o a una pérdida de atractivo de la propia Cumbre, una vez los países latinoamericanos han ratificado el Tratado UNASUR, qua ha entrado en vigor el 1 de marzo 2011 y al frente de cuyo secretariado se ha situado en mayo a María Emma Mejía para sustituir al fallecido expresidente argentino Nestor Kirchner y una vez se ha concretado la iniciativa de Chávez de poner en marcha la Comunidad de Estados Latinoamericanos y Caribeños (CELAC) con la confesada misión expresada en su primera Cumbre (Caracas, 2-3 de diciembre) de evitar las tradicionales tuteladas externas a la Región desde Norteamérica y Europa.

España tampoco ha conseguido activar la cooperación euromediterránea a través de la Unión para el Mediterráneo (UpM). Creada en 2008 y con sede ganada para Barcelona, en enero de 2011 vivió la dimisión del jordano Ahmad Masadeh como Secretario General siendo sustituido el 5 de julio por el marroquí Youssef Amrani. El conflicto árabe-israelí, la suspensión de participación por Siria, el 1 de diciembre, como respuesta a las sanciones impuestas por la UE contra el régimen de Bashar Asad y la escasez de financiación para hacer avanzar proyecto en los 43 miembros, han hecho decaer el entusiasmo por el proyecto euromediterráneo que arrancó como Proceso de Barcelona en 1995. El nombramiento de Youssef Amrani para integrarse al Gobierno de Mohamed VI, el 3 de enero de 2012, supone un nuevo contratiempo para la UpM.

El nuevo Gobierno del Partido Popular ha explicitado que va a intentar que España recupere un mayor papel en la cooperación internacional y en la integración europea, pero las circunstancias económicas, los recortes presupuestarios, el nivel de endeudamiento y la debilidad de algunas de sus empresas y bancos fragilizados por la crisis financiera y real, no van a constituir el caldo de cultivo más apropiado para que dicho propósito pueda convertirse en realidad. En relación al presupuesto de ayuda al desarrollo éste podría reducirse en unos 400 millones de la Agencia Española de Cooperación Internacional y para el Desarrollo y en otros 600 del Fondo de Promoción de Desarrollo y tanto en su línea de créditos reembolsables como en la de donaciones.

La ventaja para el PP es que podrá contar para ello con los Gobiernos europeos de centro derecha como él y que son mayoría en Europa. De todas formas, los problemas internos que el nuevo Gobierno debe afrontar hará que los temas exteriores sean más abordados en relación a la deuda externa y a los mercados que la absorban o deban financiarla, que pensando en posicionar la diplomacia o la cooperación española en el lugar que le corresponde a tenor de su posición de octavo país mayor contribuyente al Sistema de las Naciones Unidas.

Bibliografía

- [1] ABELES, M. (dir) (2011): Des antropologues à l'OMC; scènes de la gouvernance mondiale, Paris, Centre Nationale de la Recherche Scientifique.
- [2] ARAUJO, H. (2011): La silenciosa conquista china, Barcelona, Crítica.
- [3] ARIAS, X.C. y COSTAS, A. (2011): La torre de la arrogancia: política y mercado después de la tormenta, Barcelona, Ariel.
- [4] ATTALI, J. (2011): Demain, Qui gouvernera le Monde?, Paris, Fayard.
- [5] BARDAJI, R. y ELIA, O. (2011): El reto de Rajoy: España ante los desafíos internacionales del nuevo siglo, Madrid, Ciudadela. ▷

- [6] BEN JELLOUN, T. (2011): *La primavera árabe*, Madrid, Alianza.
- [7] BINDI, F. (2011): *Italy and the EU*, Washington, Brookings.
- [8] BISHOP, M.L. (2011): *Caribbean Regional Integration*, St. Augustine, University of West Indies.
- [9] BORRELL, J. y MISSE, A. (2011): *La crisis del Euro*, Madrid, Turpial.
- [10] BROWN, G. (2010): *Beyond the Crash: Overcoming the first crisis of Globalisation*, London, Simon & Schuster.
- [11] DE LA IGLESIA, M. (2011): *The politics and policy of Aid in Spain*, Sussex, Institute of Development Studies.
- [12] DELICH, V. (2011): *Asimetrías, conflictos comerciales e instituciones internacionales*, Buenos Aires, EUDEBA.
- [13] ESTEFANIA, J. (2011): *La Economía del Miedo*, Barcelona, Galaxia Gutenberg, Círculo de Lectores.
- [14] FEKETE, A. (2011): *Le retour au Standard-or: les raisons pour lesquelles le standard-or va remplacer l'argent papier et pourquoi l'économie mondiale est condamnée à exploser*, Paris, Le jardin des livres.
- [15] GRANELL, F. (2011): *España y las Organizaciones Internacionales*, Document de Treball num E11/252 de la Facultat d'Economia i Empresa de la Universitat de Barcelona, consultable en: <http://www.ere.ub.es/dtreball/E11252.rdf/view>
- [16] HOEKMAN, B.M. y KOSTECKI, M. (2011): *The Political Economy of the World Trade: The WTO and beyond*, Oxford University Press.
- [17] INNERATY, D. y SOLANA, J. (2011): *La Humanidad amenazada*, Barcelona, Paidós.
- [18] INTERNATIONAL FINANCE CORPORATION (WORLD BANK) (2011): *Doing Business: Measuring Business Regulation*.
- [19] JORGE, J. (2011): *Nada es gratis: cómo evitar la década perdida tras la década prodigiosa*, Barcelona, Destino.
- [20] JOVANOVIĆ, M.N. (edit) (2011): *International Handbook on the Economics of Integration*, en tres volúmenes, consultado el vol.I: *General Issues and Regional Groupings*; Cheltenham, Edward Elgar.
- [21] LEFEUVE, E. (2011): *Sortir de l'Euro: une idée dangereuse*, Paris, Eyrolles.
- [22] LI, C. (2011): *China's emerging middle class*, Washington, Brookings.
- [23] LORCA-SUSINO, M. (2010): *The Euro in the 21th Century: Economic Crisis and Financial Uproar*; Burlington, Ashgate.
- [24] MALO DE MOLINA, J.L. y MARTIN, P. (2011): *Un siglo de historia del sistema financiero español*, Madrid, Alianza.
- [25] MANOLAPOULOS, J. (2011): *Greece's odious Debt*, Athens Press.
- [26] NAPOLEONI, L. (2011): *Maoeconomics: la amarga medicina china contra los escándalos de nuestra economía*, Barcelona, Paidós.
- [27] NIÑO, S. (2011): *Más allá del Crash: apuntes para una crisis*, Barcelona, Libros del Lince.
- [28] OLIVERES, A. (2011): *Aturem la crisi: les perversions d'un sistema que es possible canviar*, Barcelona, Angle.
- [29] O'NEILL, J. (2011): *The growth map: economic opportunity in the BRICs and beyond*, London, Portfolio Penguin.
- [30] PIQUERAS, A. y DIERKXSENS, W. (eds) (2011): *El colapso de la globalización*, Barcelona, Viejo Topo para el Observatorio Internacional de la Crisis.
- [31] PISANI-FERRY, J. (2011): *Le réveil des démons: la crise de l'euro et comment nous en sortir*, Paris, Fayard.
- [32] POSTEL-VINAY, K. (2011): *Le G20, Laboratoire d'un monde émergent*, Paris, Fondation Nationale des Sciences Politiques.
- [33] QUATREPOINT, J.M. (2011): *Mourir pour le yuan: Comment éviter une guerre mondiale*, Paris, François Bourin.
- [34] RIFKIN, J. (2011): *La tercera revolución industrial*, Barcelona, Paidós.
- [35] ROCHE, M. (2011): *El Banco: ¿Cómo Goldman Sachs dirige el mundo?*, Bilbao, Deusto.
- [36] ROY, J. y LORCA-SUSINO, M. (eds) (2011): *Spain in the European Union: The first Twenty-Five years (1986-2011)*; Miami University, Jean Monnet Chair.
- [37] SANCHIS, M. (2011): *Falacias, dilemas y paradojas: la Economía de España 1980-2010*, Valencia, Publicaciones de la Universidad de Valencia. ▷

- [38] SAPIR, J. (2011): La démondialisation, Paris, Seuil.
- [39] SARTORIUS, N. (dir) (2011): New Global Governance: proposals for the debate, Madrid, Marcial Pons para la Fundación Alternativas.
- [40] SCHWARZ, P. (2011): La economía explicada a Zapatero y a sus sucesores en dos tardes, Madrid, Espasa.
- [41] SHAXSON, N. (2011): Treasury Islands: Tax Havens and the Men who stole the World, London, Vintage Books.
- [42] SOBRINO, J.M. (dir) (2011): El desarrollo del Tratado de Lisboa: un balance de la Presidencia española, Madrid, Escuela Diplomática.
- [43] SOTILLO, J.A. (2011): El sistema de cooperación para el desarrollo: actores, formas y procesos, Madrid, Catarata.
- [44] STIGLITZ, J. *et al.* (2010): Le rapport Stiglitz, Pour une vraie réforme du système monétaire et financier internationales après la criss mondiale, Paris, Les liens qui libèrent.
- [45] STAIBO, C. (2011): El 15-M en sesenta preguntas, Madrid, Catarata.
- [46] STAMAMES, R. (2011): Tractatus logicus economicus: ¿cuándo y como acabará la crisis?, Madrid, Turpial.
- [47] STORREBLANCA, J.I. (2011): La fragmentación del poder europeo, Barcelona, Icaria.
- [48] SZIEGLER, J. (2011): Destruction massive: géopolitique de la faim, Paris, Seuil.

*María Vidales Picazo**

LA INICIATIVA DE ALIVIO DE DEUDA PARA PAÍSES POBRES ALTAMENTE ENDEUDADOS (HIPC): ANÁLISIS, VALORACIÓN Y APLICACIÓN POR PARTE DE ESPAÑA

La Iniciativa HIPC surgió en 1996 con el firme propósito de abordar el problema del sobreendeudamiento en los países en desarrollo. Quince años después de su lanzamiento, el 80 por 100 de los países beneficiarios de la Iniciativa ha conseguido disfrutar del alivio irrevocable de deuda y ha aplicado programas de ajuste y de reforma estructurales conforme al Fondo Monetario Internacional y al Banco Mundial.

España, como país miembro del Club de París, ha contribuido a la aplicación de la Iniciativa condonando, desde su lanzamiento, más de 2.400 millones de euros y asumiendo compromisos de alivio de deuda adicionales a los meramente exigidos por la Iniciativa.

En este artículo se analiza en qué consiste la Iniciativa HIPC, se hace una valoración de sus resultados y se expone cómo España ha llevado a cabo su aplicación.

Palabras clave: deuda externa, sobreendeudamiento, condonación, Club de París, Fondo Monetario Internacional, Banco Mundial.

Clasificación JEL: F30, F33, F34, F35.

1. Introducción

El endeudamiento externo es una importante fuente de financiación para los países en desarrollo porque les permite realizar inversiones que de otro modo se postergarían. Sin embargo, si este endeudamiento se realiza de manera irresponsable, financiando con él gastos ineficientes en vez de políticas de desarrollo, los niveles de deuda pueden llegar a convertirse en una carga para el país deudor que lastrará su desarrollo futuro.

En este contexto nace en 1996, la Iniciativa de alivio de deuda para Países Pobres Altamente Endeudados (HIPC por sus siglas en inglés –Heavily

Indebted Poor Countries–) que fue diseñada y lanzada por el Fondo Monetario Internacional (FMI) en coordinación con el Banco Mundial para abordar de manera multilateral y sistemática el problema de la insostenibilidad de la deuda externa. El objetivo de la Iniciativa es conseguir que los países más pobres no tengan que hacer frente a una carga de la deuda insostenible, al mismo tiempo que los recursos liberados se utilicen para desarrollar políticas de reducción de la pobreza. Por ello, esta Iniciativa involucra, por primera vez de forma conjunta y coordinada, a todos los acreedores públicos, tanto bilaterales como multilaterales.

En 1999, ante los pocos avances producidos bajo la Iniciativa inicial, se abordó una profunda reforma para hacerla más flexible y eficiente, proporcionando un alivio de la deuda mayor. En 2005, con la intención de impulsar el progreso hacia los ▷

* Técnico Comercial y Economista del Estado. Dirección General de Análisis Macroeconómico y Economía Internacional. Ministerio de Economía y Competitividad.

Versión de enero de 2012.

Objetivos del Milenio, la Iniciativa se completó con un alivio de la deuda de las Instituciones Financieras Internacionales a través de la Iniciativa de Alivio de Deuda Multilateral (MDRI, por sus siglas en inglés –Multilateral Debt Relief Initiative–). Esta Iniciativa establece el 100 por 100 de condonación de la deuda del FMI, del Banco Mundial y del Fondo Africano de Desarrollo, para los países que hubieran alcanzado el Punto de Culminación de la Iniciativa HIPC. En el año 2007, el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) aprobó conceder condonaciones adicionales a los países de su ámbito incluidos en la Iniciativa.

En el presente artículo se va a analizar, en primer lugar, en qué consiste la Iniciativa HIPC, ahondando en su funcionamiento, los países beneficiarios y el coste que supone para los acreedores que voluntariamente participan; así como una valoración de la Iniciativa sobre los avances que ha supuesto en la reducción de la carga de deuda y en el desarrollo de políticas de reducción de la pobreza. En la segunda parte del artículo se analizará la participación de España en la Iniciativa, presentando los datos más significativos que reflejan el compromiso de España en el alivio de la deuda de los países más pobres y endeudados.

2. La Iniciativa HIPC

2.1. Funcionamiento

En primer lugar, los Directorios Ejecutivos del FMI y del Banco Mundial establecieron los requisitos que un país debía cumplir para poder acceder a la Iniciativa HIPC. Estos requisitos eran:

a) País de renta baja. El país debía ser elegible para recibir financiación de la Agencia Internacional de Desarrollo del Banco Mundial (IDA, por sus siglas en inglés –International Development Association–) que otorga financiación sin interés y donaciones a los países más pobres, y debía estar habilitado para acceder a la Facilidad para el Crecimiento y Reducción de la Pobreza (Poverty Reduc-

tion and Growth Facility, PRGF) del FMI (actualmente denominada Facilidad de Crédito Ampliado –Extended Credit Facility–), que otorga financiación, a tipos de interés subvencionados, a países de renta baja.

b) País con elevado endeudamiento. El país debía estar en una situación de endeudamiento insostenible, que no pudiera abordarse con los mecanismos tradicionales de alivio de la deuda¹. Los umbrales de endeudamiento que determinaban la elegibilidad son:

– Criterio general. Valor Actualizado Neto (VAN) de la deuda externa superior al 150 por 100 de las exportaciones.

– Criterio de la «ventanilla fiscal». Si estamos ante países abiertos (ratio exportaciones/PIB superior o igual al 30 por 100) y cierta capacidad recaudatoria fiscal (ratio ingresos fiscales/PIB superior o igual al 15 por 100), el criterio general puede resultar muy bajo para medir la capacidad de pago real del país. Para esos países el criterio seguido es tener un VAN de la deuda externa respecto a los ingresos fiscales superior al 250 por 100.

c) Calidad de las políticas y estrategia de desarrollo a largo plazo. El país debía presentar una trayectoria satisfactoria de reforma y aplicación de políticas económicas adecuadas, garantizando que los recursos liberados de la condonación de la deuda se destinaban a la reducción de la pobreza. Por ello, para ser elegibles como países pertenecientes a la Iniciativa HIPC debían elaborar un Documento de Estrategia de Lucha contra la Pobreza (Poverty Reduction Strategy Paper, PRSP), que estableciera una estrategia de desarrollo y reducción de la pobreza en el largo plazo.

Los países que cumplieran estos requisitos entraban en una fase previa en la cual se benefi- ▷

¹ Los mecanismos tradicionales en el ámbito del Club de París son: el Tratamiento Toronto que suponía la condonación de un tercio de la deuda comercial afectada y la reestructuración a 25 años con 14 años de gracia de la deuda computable como Ayuda Oficial al Desarrollo (AOD); el Tratamiento Londres o Trinidad que suponía la condonación del 50 por 100 de la deuda comercial afectada y la reestructuración a 30 años con 12 de gracia de la deuda computable como AOD y el Tratamiento Nápoles que permite la condonación del 67 por 100 de la deuda comercial afectada y la reestructuración a 40 años con 16 de gracia de la deuda computable como AOD.

CUADRO 1
ESTADO DE APLICACIÓN DE LA INICIATIVA HIPC (NOVIEMBRE 2011)

Punto de Culminación			
Afganistán	Rep Democrática Congo	Liberia	Ruanda
Benín	Etiopía	Madagascar	Santo Tomé y Príncipe
Bolivia	Gambia	Malawi	Senegal
Burkina Faso	Ghana	Mali	Sierra Leona
Burundi	Guinea Bissau	Mauritania	Tanzania
Camerún	Guyana	Mozambique	Togo
Rep. Centroafricana	Haití	Nicaragua	Uganda
Rep. Congo	Honduras	Níger	Zambia
Punto de Decisión			
Chad	Comoros	Costa de Marfil	Guinea
Punto de Pre-Decisión			
Eritrea	Rep. Kirguizistán	Somalia	Sudán

Fuente: FMI «HIPC Status of Implementation», noviembre 2011.

ciaban de un Tratamiento Nápoles en el Club de París (condonación del 67 por 100 de la deuda comercial afectada y reestructuración a 40 años con 16 años de gracia de la deuda computable como Ayuda Oficial al Desarrollo) y debían comenzar a aplicar un programa de ajuste y reforma estructural conforme al FMI y al Banco Mundial.

En el año 2006, los Directorios Ejecutivos del FMI y del Banco Mundial decidieron acordar una lista cerrada de países elegibles (*ring-fenced list*) que debían haber cumplido con estos requisitos a fecha de finales de 2004. El objetivo de fijar una lista cerrada es evitar el riesgo moral, es decir, que los países sigan endeudándose con la idea de que van a obtener un alivio permanente de la deuda. El Cuadro 1 muestra los 40 países elegibles² que actualmente forman parte de la Iniciativa HIPC así como la fase en la que se encuentran a noviembre de 2011.

La aplicación de la Iniciativa se realiza en dos fases, que dan acceso a los denominados Puntos de Decisión y de Culminación.

Primera fase. Punto de Decisión

En esta primera etapa, los Directorios Ejecutivos del FMI y del Banco Mundial analizan si el país está aplicando satisfactoriamente el programa de

² Además de los 40 países incluidos en la Iniciativa HIPC, hay otros cuatro países (Bhután, Laos, Nepal y Sri Lanka) que cumplen los requisitos para pertenecer a la Iniciativa pero están excluidos de ella a petición propia.

ajuste y si su *stock* de deuda sigue siendo insostenible después de haberse beneficiado de un Tratamiento Nápoles. En caso afirmativo aprueban el documento sobre el Punto de Decisión, donde se determina el porcentaje de reducción de deuda a aplicar por todos los acreedores, bilaterales y multilaterales, con el fin de alcanzar la ratio de deuda que se considera sostenible, fijada en los umbrales anteriormente descritos. Este porcentaje de reducción de deuda, que deben aplicar por igual todos los acreedores, se conoce como *factor común de reducción*.

Con la entrada en el Punto de Decisión, el país beneficiario de la Iniciativa HIPC recibe del Club de París un «alivio interino» que supone la reestructuración a 40 años con 16 años de gracia de la deuda computable como Ayuda Oficial al Desarrollo (AOD) y la condonación del 90 por 100 de los vencimientos del periodo si es deuda de origen comercial (no computable como AOD). En la práctica, supone que un país que ha llegado al Punto de Decisión se beneficia de un pago de la deuda prácticamente nulo hasta que llegue al Punto de Culminación, en el que el alivio se hace irrevocable.

Segunda fase. Punto de Culminación

Para alcanzar el Punto de Culminación el país debe:

- Haber mantenido la estabilidad macroeconómica conforme al actual Extended Credit Facility. ▷

CUADRO 2
REPARTO DEL COSTE DE LAS INICIATIVAS HIPC Y MDRI POR TIPOS DE ACREEDOR
(Datos en miles de millones de dólares en valor actual de finales 2010)

Iniciativa HIPC			Iniciativa MDRI		
Acreeedor	Coste	Porcentaje	Acreeedor	Coste	Porcentaje
Acreeedores Bilaterales	42,0	55	Banco Mundial.....	21,9	65
Club de París.....	27,6	36	Banco Africano de Desarrollo.....	4,9	14
Otros bilaterales públicos.....	9,9	13	Fondo Monetario Internacional.....	4,2	12
Comerciales (privados).....	4,5	6	Banco Interamericano Desarrollo.....	2,9	9
Acreeedores Multilaterales	34,0	45	TOTAL MDRI	33,9	100
Banco Mundial.....	14,9	20			
Fondo Monetario Internacional.....	6,5	9			
Banco Africano de Desarrollo.....	5,5	7			
Banco Interamericano Desarrollo.....	1,7	2			
Otros.....	5,4	7			
TOTAL HIPC	76,0	100			

Fuente: FMI «HIPC Status of Implementation», noviembre 2011.

b) Continuar desarrollando reformas sociales y estructurales conforme a lo acordado en el documento sobre el Punto de Decisión.

c) Haber implementado el Documento de Estrategia de Lucha contra la Pobreza de manera satisfactoria durante por lo menos un año. Este documento incluye programas con avances en temas sociales (salud, educación) y mejoras en el buen gobierno o la lucha contra la corrupción para garantizar que el alivio sea utilizado apropiadamente.

Una vez que los Directorios Ejecutivos del FMI y del Banco Mundial determinan que el país ha cumplido con los requisitos para alcanzar el Punto de Culminación, se lleva a cabo el alivio definitivo y todos los acreedores, bilaterales y multilaterales, condonan el *stock* de deuda en el porcentaje adecuado para asegurar los umbrales de sostenibilidad anteriormente descritos. La Iniciativa también ha previsto la posibilidad de alivios de deuda adicionales, los llamados *topping-up*, en el caso de que factores exógenos (caída del precio de las exportaciones, variaciones del tipo de cambio, etcétera) causen cambios fundamentales en la situación económica del país. Hasta la fecha, siete países se han beneficiado de esta posibilidad: Burkina Faso, Guinea Bissau, Etiopía, Malawi, Níger, Ruanda y Santo Tomé y Príncipe.

Tal y como está diseñada la Iniciativa, el periodo de tiempo que transcurre entre el Punto de Decisión y el de Culminación no está fijado de antemano ni es el mismo para cada país, sino que depende de la ra-

pidez con la que el país consolide una trayectoria positiva en la ejecución de los programas establecidos.

2.2. Coste de la Iniciativa HIPC

Según el Informe del FMI sobre el Estado de Implementación de la Iniciativa HIPC (noviembre 2011), el coste total de la Iniciativa (considerando que todos los países alcanzarán el Punto de Culminación y se beneficiarán del alivio definitivo), asciende a 76.000 millones de dólares, en valor actual de finales de 2010.

Centrando la atención en la participación de los distintos acreedores, el Cuadro 2 muestra que los acreedores más afectados por las condonaciones son los bilaterales, que asumen el 55 por 100 del coste total, frente al 45 por 100 de los acreedores multilaterales. Entre los acreedores bilaterales destaca, principalmente, los acreedores públicos pertenecientes al Club de París, que asumen el 36 por 100 del coste total de la Iniciativa, es decir, 27.600 millones de dólares.

Por otro lado, el coste total estimado de la Iniciativa MDRI para los cuatro organismos multilaterales que participan en ella, asciende a 33.900 millones de dólares en valor de finales de 2010, siendo el Banco Mundial el más afectado con un 65 por 100, seguido del Banco Africano de Desarrollo con un 14 por 100. ▷

Por último, conviene mencionar que muchos de los acreedores bilaterales que participan en el Club de París han decidido ir más allá de las obligaciones derivadas del acuerdo de la Iniciativa HIPC y efectúan condonaciones adicionales, de forma que tras el proceso, el país queda con un nivel de deuda bastante inferior al nivel que se había considerado sostenible, con el objetivo de disponer de margen de maniobra ante posibles *shocks* externos y facilitar la disponibilidad de más recursos para acelerar su proceso de desarrollo. Del coste total de la Iniciativa HIPC antes mencionado (76.000 millones de dólares), el FMI estima que casi el 72 por 100 representa el alivio irrevocable de deuda ya concedido a los treinta y dos países que han alcanzado el Punto de Culminación y el 22 por 100 de ese importe es el coste del alivio adicional que los acreedores del Club de París conceden voluntariamente a los países beneficiarios de la Iniciativa HIPC (FMI, 2011). Como se analizará más adelante, España es uno de los países que discrecionalmente ha decidido otorgar alivios adicionales y condona la totalidad de la deuda contraída antes de 2004.

2.3. *Valoración, críticas y retos para el futuro de la HIPC*

La valoración de la Iniciativa HIPC debe ser muy positiva, a juzgar por el grado de avance en su ejecución, la reducción del *stock* de deuda de los países beneficiarios y las políticas de desarrollo aplicadas por estos países desde su lanzamiento.

Grado de avance en su ejecución

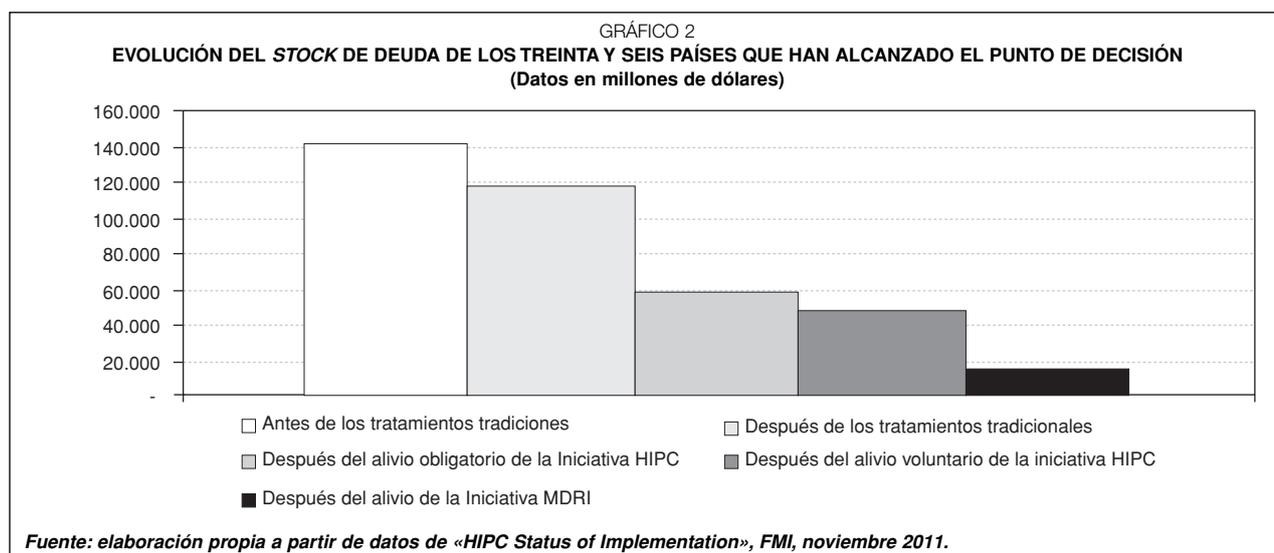
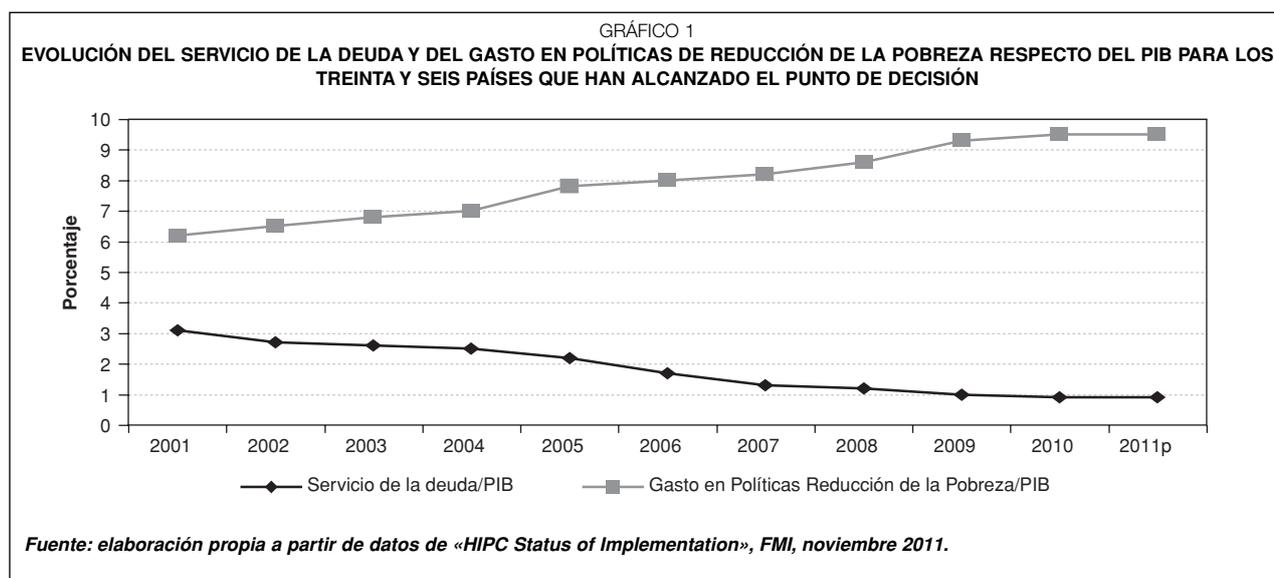
Quince años después del lanzamiento de la Iniciativa, el grado de ejecución de la misma es muy alto ya que el 90 por 100 de los países beneficiarios han alcanzado el Punto de Decisión, lo que significa que están llevando a cabo de manera satisfactoria el programa de ajuste y de reformas estructurales del FMI y del Banco Mundial. A finales de 2011, treinta y dos países se encuentran en la última fase de la

Iniciativa, habiendo alcanzado el Punto de Decisión y el de Culminación y, por tanto, han recibido o están recibiendo el alivio irrevocable de la deuda; cuatro países han alcanzado el Punto de Decisión y están recibiendo el «alivio interino» y otros cuatro países se encuentran en el punto de Pre-Decisión (Cuadro 1). Analizando las fechas de entrada de los países en el Punto de Culminación podemos afirmar que el mayor avance se ha producido en los últimos años, ya que el 53 por 100 de los países que han entrado en la última fase de la Iniciativa, lo han hecho a partir de 2005.

Reducción del stock de deuda de los países beneficiarios

En la última década se ha producido una reducción histórica de los niveles de deuda. El *stock* de deuda de los treinta y seis países que han llegado al Punto de Decisión ha pasado de representar el 114 por 100 de su PIB en el año 1999 a representar el 19 por 100 en 2010 y de representar el 457 por 100 de sus exportaciones en el año 1999 a representar el 80 por 100 en 2010. Asimismo, los recursos que estos países destinan al servicio de la deuda se ha reducido considerablemente, muestra de ello es que la ratio servicio de la deuda/PIB ha pasado del 3,1 por 100 en 2001 a 0,9 por 100 previsto para 2011 (Gráfico 1).

Por otra parte, el Gráfico 2 muestra el *stock* de deuda condonado a los treinta y seis países que han alcanzado el Punto de Decisión desde la aplicación de los tratamientos tradicionales en el Club de París. Antes de la aplicación de los tratamientos tradicionales (1988) la deuda de estos países ascendía a 140.000 millones de dólares; después de los tratamientos tradicionales el *stock* de deuda se redujo hasta los 117.000 millones. Además de este importante descenso la mayor caída del *stock* de deuda se llevó a cabo al producirse los alivios obligatorios de la Iniciativa HIPC, concretamente el *stock* de deuda se redujo a más de la mitad (57.900 millones de dólares). Asimismo, si añadimos la puesta en práctica de los compromisos ▷



voluntarios que algunos acreedores han aplicado e incorporamos la Iniciativa MDRI, el *stock* de deuda de estos treinta y seis países disminuyó en más del 87 por 100 pasando de 117.000 millones de dólares a 15.100 millones.

Finalmente, para concluir con la valoración de la Iniciativa en lo que se refiere al objetivo de reducción de la deuda, podemos utilizar los Análisis de Sostenibilidad de la Deuda (DSA³ por sus siglas en inglés –Debt Sustainability Analysis–)

³ Los DSA son informes que realiza el FMI en donde se evalúa el endeudamiento de los países en función de los riesgos de insostenibilidad de su deuda. Es un elemento clave para determinar el acceso a financiación internacional y para establecer el nivel de concesionalidad necesario en la nueva financiación otorgada.

que publica el FMI para los países menos avanzados. A noviembre de 2011, de los treinta y dos países que han alcanzado el Punto de Culminación (los llamados países post-HIPC), ocho se encuentran en riesgo alto de insostenibilidad, catorce en riesgo moderado y diez en riesgo bajo. Estos datos son positivos si consideramos que ninguno de los países post-HIPC presenta niveles de deuda insostenibles y por tanto, se encuentran en una situación inmejorable para empezar de nuevo. Es responsabilidad suya, como estados soberanos, aplicar a partir de ahora una política de endeudamiento coherente y seguir utilizando los recursos liberados para implementar políticas de desarrollo. ▷

Políticas de desarrollo aplicadas por los países beneficiarios

El Gráfico 1 analizado anteriormente muestra el fuerte incremento del gasto en políticas de reducción de la pobreza desde 2001. Estas políticas han pasado de representar el 6,2 por 100 del PIB en 2001 al 9,5 por 100 del PIB previsto para 2011. Asimismo, el Índice de Desarrollo Humano (IDH⁴) también arroja datos esperanzadores. Calculando la media del IDH de los treinta y dos países post-HIPC observamos que en 1996 este índice tenía un valor de 0,364, mientras que en 2011 el índice alcanza un valor de 0,435, más próximo a la categoría de «IDH medio» fijada en 2011 en 0,52.

Por último, la elevada capacidad de resistencia, que los países beneficiarios de la Iniciativa han demostrado con la actual crisis financiera, demuestra que la reducción en los niveles relativos de endeudamiento y la mejora en el marco de políticas económicas son factores determinantes para reducir la vulnerabilidad de estos países.

En conclusión, si evaluamos el éxito de la Iniciativa HIPC en función de la evolución de los niveles de deuda de los países beneficiarios y de las políticas de desarrollo que han aplicado desde su lanzamiento, debemos hacer una valoración muy positiva por el avance que ha supuesto y los grandes resultados obtenidos. Sin embargo, para llevar a cabo una valoración en profundidad de la Iniciativa conviene destacar una serie de críticas y contracríticas que tradicionalmente la han acompañado (Delgado, M., Ortiz, E., Martínez, MA., 2005):

a) Excesiva condicionalidad. Algunas instituciones como la UNCTAD consideran que los requisitos impuestos para alcanzar los Puntos de Decisión y de Culminación son excesivos dado el grado de desarrollo institucional de estos países. Sin embargo, hay que recordar que para que los recursos liberados se destinen correctamente al objetivo de

reducción de la pobreza y no se vuelva a incurrir en los errores del pasado, es necesaria la condicionalidad.

b) Excesiva lentitud. Han pasado quince años desde el lanzamiento de la Iniciativa y sigue habiendo ocho países que todavía no han alcanzado el Punto de Culminación.

c) Gran dispersión entre los niveles de condonación de unos países y otros. Efectivamente, el factor común de reducción no es el mismo para todos los países beneficiarios de la Iniciativa, sin embargo, hay que tener en cuenta que esta dispersión es necesaria para condonar a cada país según sus necesidades, a diferencia de lo que ocurre en los tratamientos tradicionales del Club de París.

d) Nivel de condonación insuficiente. Tradicionalmente se ha criticado que los umbrales de sostenibilidad utilizados son demasiado elevados, por lo que los países que han alcanzado el Punto de Culminación siguen sufriendo niveles de deuda muy altos pese a haber obtenido el alivio de deuda. Sin embargo, utilizando los datos de los DSA antes mencionados, los alivios adicionales que algunos países acreedores han llevado a cabo han permitido disfrutar de un «colchón» muy amplio, suficiente para no volver a incurrir en riesgo de insostenibilidad mientras mantengan políticas mínimamente prudentes.

Por último, para concluir con la valoración de la Iniciativa conviene destacar dos principales retos que se plantean para el futuro:

a) Movilizar la participación de todos los acreedores y resolver el problema de los litigios de los acreedores comerciales. La participación de los acreedores multilaterales y de los miembros del Club de París es bastante rápida una vez que los países alcanzan el Punto de Culminación, pero no ocurre lo mismo para los acreedores públicos no pertenecientes al Club de París y principalmente para los acreedores comerciales privados, que en muchas ocasiones llegan a litigar con el país deudor para exigirle los pagos de la deuda (Delgado, M. *et al.* 2005). A finales de 2011 existen 17 litigios de deuda abiertos con países beneficiarios de la Iniciativa HIPC (FMI, 2011). ▷

⁴ El Índice de Desarrollo Humano es un indicador compuesto que publica anualmente el Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) y que mide los avances de un país respecto a tres dimensiones básicas del desarrollo humano: la salud, la educación y el nivel de vida.

Conseguir que todos los países alcancen el Punto de Culminación. En principio, la Iniciativa nació con «fecha de finalización» (*sunset clause*) prevista para finales de 2006. El objetivo de esta cláusula era evitar que la Iniciativa fuera permanente, minimizar los problemas de riesgo moral y acelerar la aplicación de reformas. Sin embargo, esta cláusula nunca llegó a aplicarse y son muchos los países que llegaron al Punto de Culminación después de 2006. A pesar de ello, esto no significa que la Iniciativa vaya a permanecer vigente *sine die*, sino que es necesario que los ocho países que quedan por alcanzar el Punto de Culminación consigan acelerar los programas de reformas para beneficiarse lo antes posible del alivio irrevocable de la deuda.

3. Aplicación de la Iniciativa HIPC por parte de España

3.1. Normativa

España, como miembro del Club de París, ha participado activamente en la aplicación de la Iniciativa HIPC realizando las condonaciones obligatorias para cumplir con los requisitos de la Iniciativa; pero además de ello, España ha ido realizando condonaciones voluntarias para conceder un margen suplementario a los países que han pasado por situaciones de endeudamiento insostenible. Como se analiza a continuación, estas condonaciones voluntarias se han ido haciendo más generosas con el paso del tiempo.

Desde el año 2000, España ha concedido alivios del 100 por 100 de la deuda procedente del Fondo de Ayuda al Desarrollo (deuda FAD⁵) anterior a la fecha de corte⁶ establecida en el Club de París. El Acuerdo de Consejo de Ministros de 8 de

⁵ La deuda FAD es la deuda que el Gobierno español otorgó en condiciones concesionales para proyectos de desarrollo, por lo que no tiene su origen en la iniciativa privada y se gestiona a través del Instituto de Crédito Oficial (ICO). Al ser un tipo de deuda concesional computa como AOD. Desde la entrada en vigor en junio de 2010 de la Ley 11/2010 de reforma del sistema de apoyo financiero a la internacionalización, la deuda FAD pasa a denominarse FIEM (Fondo para la Internacionalización de la Empresa).

⁶ La fecha de corte es la fecha a partir de la cual todos los préstamos contraídos no quedan sujetos al plan de reestructuración o de condona-

ción. Esta fecha es fijada por el Club de París con un doble objetivo: garantizar que el país sobreendeudado pueda tener acceso a nuevo endeudamiento exterior en el futuro y evitar el riesgo moral.

ción. Esta fecha es fijada por el Club de París con un doble objetivo: garantizar que el país sobreendeudado pueda tener acceso a nuevo endeudamiento exterior en el futuro y evitar el riesgo moral.

ción. Esta fecha es fijada por el Club de París con un doble objetivo: garantizar que el país sobreendeudado pueda tener acceso a nuevo endeudamiento exterior en el futuro y evitar el riesgo moral.

3.2. Programas de conversión de deuda

Uno de los instrumentos más utilizados en los últimos años por España en la gestión de la deuda externa son los programas de conversión, los cuales permiten al país deudor beneficiarse de un alivio de deuda y garantizar que los recursos liberados se destinan a inversiones con impacto en el desarrollo del país. España tiene en vigor progra-

ción. Esta fecha es fijada por el Club de París con un doble objetivo: garantizar que el país sobreendeudado pueda tener acceso a nuevo endeudamiento exterior en el futuro y evitar el riesgo moral.

⁷ La deuda comercial es la procedente de operaciones aseguradas por la Compañía Española de Seguros de Crédito a la Exportación (CESCE). Son operaciones que no generan deuda en el momento de aprobarse (es un seguro de crédito), sino únicamente si se produce un impago y el Estado debe asumir la deuda correspondiente frente al deudor, tras indemnizar al exportador que se ha cubierto de este riesgo. Este tipo de deuda no computa como AOD.

⁸ Es la misma fecha fijada en la MDRI por las Instituciones Financieras Multilaterales.

mas de conversión de deuda por inversiones privadas y por inversiones públicas. Los que se firman con los países beneficiarios de la Iniciativa HIPC son por inversiones públicas.

Un programa de conversión de deuda por inversiones públicas supone que los recursos que el país deudor debería haber devuelto a España son condonados a cambio de que una parte de ellos (o en determinados casos su totalidad) sea depositada en un fondo de contravalor en moneda local, con cargo al cual se van a financiar proyectos de desarrollo en el país deudor. En el caso de los países beneficiarios de los Iniciativa HIPC la obligación de ingreso al fondo de contravalor es del 40 por 100 de la deuda afectada por el programa (es decir, el 60 por 100 restante es condonación directa). En el caso de los países no pertenecientes a la Iniciativa, por regla general, el ingreso en el fondo de contravalor es del 100 por 100. En todo caso, es importante resaltar que, desde el punto de vista español estos programas implican siempre una condonación del 100 por 100 de la deuda afectada ya que España no recupera nada de esa deuda.

A diciembre de 2011, de los 30 programas de conversión de deuda que España tiene en vigor, 19 están firmados con países beneficiarios de la Iniciativa HIPC, los cuales suponen la condonación de 656 millones de euros y la inversión en proyectos de desarrollo en el país beneficiario de 277 millones de euros.

3.3. Datos de la aplicación de la Iniciativa HIPC por parte de España

La aplicación de la Iniciativa HIPC por parte de España está siendo muy positiva a juzgar por la evolución de la deuda de los países beneficiarios en el *stock* total de deuda que España ostenta como acreedor. A continuación se exponen los datos más significativos respecto a la aplicación de la Iniciativa en España⁹:

⁹ Datos aportados en la Comparecencia del Secretario de Estado de Economía en la Comisión de Cooperación al Desarrollo del Congreso de los Diputados, 15 de junio de 2011.

– Desde que se lanzó la Iniciativa HIPC en 1996 hasta diciembre de 2010, España ha realizado condonaciones a los países beneficiarios por importe de 2.491 millones de euros. De ellas, más de la mitad, el 58 por 100, son condonaciones voluntarias articuladas a través de programas de conversión de deuda (explicados anteriormente) y el 42 por 100 restante se debe a la aplicación del factor común de reducción. Con estas condonaciones, la deuda que los países beneficiarios que han alcanzado el Punto de Culminación tenían contraída con España a diciembre de 2003 se ha perdonado en su totalidad.

– La deuda que los países beneficiarios de la Iniciativa HIPC tenían contraída con España ha pasado de representar el 15,4 por 100 de la deuda total española en 2006 (antes de la aprobación de la Ley de Deuda) a representar un 6,7 por 100 en diciembre de 2010.

– Por regiones, en 2006, la deuda de los países beneficiarios pertenecientes al África Subsahariana ascendía a 940 millones de euros y en diciembre de 2010 los niveles de deuda se habían reducido hasta los 553 millones de euros. En lo que se refiere al área de Iberoamérica la evolución es muy parecida, en 2006 la deuda ascendía a 535 millones de euros, mientras que en diciembre de 2010 se había reducido a 232 millones de euros.

Estos datos reflejan la ambiciosa aplicación que España ha realizado de la Iniciativa HIPC y muestran el fuerte compromiso que nuestro país mantiene con los países más pobres y endeudados, incluso en los momentos actuales con un contexto presupuestario difícil. Ejemplo de ello es la valoración en términos cuantitativos de lo que supone la aplicación de la Iniciativa para España, ya que el coste total estimado de las Iniciativas HIPC y MDRI (realizado y previsto para el futuro) asciende a 3.744 millones de euros, de los que ya se han ejecutado 2.863 millones de euros.

Además de estos datos, conviene destacar que el compromiso de España con los países beneficiarios es aún mayor ya que está comprometida con la prevención del sobreendeudamiento y por ello, ▷

recientemente, ha emprendido una política de crédito coherente con la aplicación de la Iniciativa. España conoce las necesidades de financiación que siguen teniendo los países post-HIPC para conseguir emprender políticas que permitan la reducción de la pobreza, pero también es consciente de que la concesión de crédito indiscriminado a estos países puede desembocar en una nueva espiral de insostenibilidad-condonación.

Muestra del compromiso de España con el reto internacional de prevención del sobreendeudamiento es la normativa recientemente aprobada relativa al Fondo para la Internacionalización de la Empresa Española (FIEM) y al Fondo para la Promoción del Desarrollo (FONPRODE). Esta normativa se articula estableciendo, por un lado, que no se podrá conceder financiación reembolsable a países que en el momento de la concesión del préstamo se consideren «países pobres altamente endeudados» (definidos como países de renta baja con alto riesgo de endeudamiento insostenible), y por otro lado, que sólo se podrá conceder financiación reembolsable de manera excepcional y restringida a aquellos países que, aun teniendo niveles sostenibles de endeudamiento en el momento de la concesión del préstamo, hayan requerido en el pasado un alivio de deuda mediante la Iniciativa HIPC.

4. Conclusiones

En este artículo se ha presentado la Iniciativa HIPC, novedosa en su concepción por implicar por primera vez a acreedores multilaterales y por aplicar un tratamiento distinto a cada país beneficiario en función de su grado de endeudamiento. Esta Iniciativa ha supuesto la consolidación de un esfuerzo por parte de la comunidad internacional en la lucha contra el endeudamiento insostenible y representa una oportunidad inmejorable para que los países beneficiarios empiecen a aplicar una política de endeudamiento responsable y consigan diversificar sus fuentes de financiación para poder implementar políticas de desarrollo.

Quince años después del lanzamiento de la Iniciativa los resultados son muy satisfactorios: el 80 por 100 de los países han alcanzado el Punto de Culminación, se han comprometido recursos por parte de todos los acreedores por importe de 76.000 millones de dólares, se ha producido una reducción histórica de los niveles de deuda de los países beneficiarios (pasando de representar el 114 por 100 de su PIB en 1999 a representar el 19 por 100 en 2010) y el gasto que estos países destinan a políticas de reducción de la pobreza se ha incrementado considerablemente.

Por su parte, España se ha sumado más que satisfactoriamente a esta Iniciativa, asumiendo compromisos adicionales a los meramente exigidos, habiendo condonado más de 2.400 millones de euros y contribuyendo a financiar proyectos de desarrollo con los programas de conversión de deuda. Además de todo ello, España se suma al reto de la financiación sostenible al desarrollo. Con la nueva normativa vigente, España busca que la nueva financiación concedida a estos países contribuya a una estrategia de desarrollo sostenible y no vuelva a alimentar situaciones de sobreendeudamiento que requieran una condonación futura.

Bibliografía

- [1] BLANCO, M. (2000): «Soluciones duraderas al sobreendeudamiento de los países HIPC». *Boletín Económico de ICE*, nº 2647, marzo, pp. 23-29, Madrid.
- [2] DELGADO, M., ORTIZ, E., MARTÍNEZ, MA. (2005): «La sostenibilidad de la deuda en países de bajos ingresos. Iniciativas multilaterales frente al problema del sobreendeudamiento». *Información Comercial Española. Revista de Economía*, nº 827, diciembre, pp. 153-170, Madrid.
- [3] DESRUELLE, D., JOLY, H. y BAQIR, R. (2010): «La deuda en mercados emergentes y países de renta baja: perspectivas y retos». *Información Comercial Española. Revista de Economía*, nº 855, julio-agosto, pp. 83-101, Madrid. ▷

- [4] DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS, número 789. Comparecencia del Secretario de Estado de Economía en la Comisión de Cooperación al Desarrollo del Congreso de los Diputados, 15 de junio de 2011.
- [5] EASTERLY, W. (2001): *The Elusive Quest for Growth*. Primera edición. Cambridge Massachusetts. The MIT Press.
- [6] FONDO MONETARIO INTERNACIONAL (2011): *Initiative for Heavily Indebted Poor Countries (HIPC) and Multilateral Debt Relief Initiative (MDRI), Status of Implementation and Proposals for the Future of the HIPC Initiative*. Noviembre. Washington.
- [7] LEY 36/2010, de 22 de octubre, del Fondo para la Promoción del Desarrollo.
- [8] LEY 11/2010, de 28 de junio, de reforma del sistema de apoyo financiero a la internacionalización de la empresa española.
- [9] LEY 38/2006, de 7 de diciembre, Reguladora de la Gestión de la Deuda Externa.
- [10] MUÑOZ, L. (2004): «Deuda y desarrollo: evolución reciente y situación actual». *Jornadas sobre Economía Internacional y Economía Europea: Retos y Alternativas*. UNED, Ciudad de Ceuta.
- [11] PROGRAMA DE NACIONES UNIDAS PARA EL DESARROLLO, PNUD (2011): *Índice de Desarrollo Humano 1999 y 2011*.
- [12] REINHART, C. y ROGOFF, K. (2008): *This time is different. A Panoramic View of Eight Centuries of Financial Crises*. Primera edición. Estados Unidos. Princeton and Oxford.

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

*Rodrigo Madrazo García de Lomana**

EL COMERCIO ENTRE ESPAÑA Y LA REGIÓN ANDINA. ANÁLISIS GRAVITATORIO

La relación comercial entre España y los países andinos desmerece claramente de los nexos históricos, culturales y migratorios que unen a las dos regiones. A partir del enfoque gravitatorio del comercio internacional se indaga en los factores del escaso tráfico hispano-andino y, en tono positivo, se proponen las líneas de acción para reforzar la gravitación comercial. Se pone el énfasis en la integración económica, el marco jurídico y financiero, el aprovechamiento de las ventajas comparativas y las vinculadas a los sectores emergentes, las oportunidades que ofrecen las comunidades de migrantes y, por supuesto, el hecho de compartir idioma.

Palabras clave: países andinos, comercio internacional, modelo gravitatorio.

Clasificación JEL: F10, F14, F22, F50, K33, Q54.

1. Introducción

La profunda vinculación, e incluso hermanamiento, entre España y la región andina se manifiesta en ámbitos de diversa índole. Entre otros cabe citar los nexos históricos, marcados por un pasado colonial, la cercanía cultural y el idioma en común y, a nivel social, la migración como fenómeno masivo de finales de siglo XX y principios del XXI. En España residen actualmente casi un millón y medio de personas¹ de Bolivia, Colombia, Chile, Ecuador, Perú y Venezuela².

En cambio, el comercio bilateral no refleja tal hermanamiento interregional. Por lo que se refiere al comercio exterior español, tan sólo un 1,5 por

100 del total corresponde a la región andina³. Por otro lado, España está lejos de los primeros socios comerciales andinos y ostenta sólo una cuota del 1,7 por 100. De las cifras anteriores se colige que la relación comercial entre las dos regiones desmerece claramente del hermanamiento arriba mencionado.

El objetivo de este trabajo es identificar las causas de este pobre comportamiento comercial y, en tono positivo, analizar los factores que pueden dinamizar el comercio. Para tal fin se plantea un modelo gravitatorio del comercio internacional, que goza de alta capacidad explicativa en lo relativo al patrón geográfico de los intercambios comerciales. Este modelo proporciona pistas adicionales. Más allá de identificar las variables que inciden en la geografía del comercio, se realiza un estudio sobre la forma en la que operan tales variables y sobre las posibilidades de actuar sobre ellas para reforzar la gravitación del comercio bilateral.

Existen algunas condiciones prácticamente imposibles de salvar que entorpecen la relación comercial, como los más de 10.000 kilómetros que ▷

* Consejero Jefe de la Oficina Económica y Comercial de España en Ecuador.

Este artículo se origina en la ponencia realizada por el autor en el Seminario Internacional «La región andina y España: hacia una reformulación de sus relaciones», celebrado en el marco del Observatorio Andino de Política Exterior de la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, en marzo de 2010.

¹ Datos del Padrón Municipal publicado por el Instituto Nacional de Estadística (INE) de España a 1 de enero de 2011.

² Se hace notar que se escogen los países geográficamente andinos, decisión que se mantiene a lo largo del artículo.

³ Datos del Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX).

separan ambas regiones. El escaso peso en la escena económica mundial, fundamentalmente de los países andinos, es otro obstáculo de tipo estructural que perjudica el intercambio. Sin embargo, a lo largo de este opúsculo, se destacan varias fuerzas que operan en sentido contrario y que representan las verdaderas oportunidades para el comercio futuro. Entre otras, se profundiza en la integración económica andina, o latinoamericana; el mercado del idioma español; las asociaciones binacionales, sobre todo las de índole económica; los acuerdos comerciales; los nuevos sectores de oportunidad, como el CO₂; la migración; y la financiación del comercio. Todos estos factores pueden multiplicar la relación comercial y llevarla a un lugar más acorde con la estrecha relación histórica, cultural y social.

En el primer apartado se desarrolla el marco teórico gravitatorio mencionado. En el segundo se constituye el cuerpo central del ensayo. En él se abunda en cada uno de los determinantes reales y potenciales del comercio bilateral. Finalmente, el trabajo se cierra con la exposición de las conclusiones.

2. El marco teórico económico. La ecuación de gravedad en el comercio internacional

El modelo de gravedad del comercio internacional es la referencia teórica más utilizada en la literatura económica para evaluar el patrón geográfico del comercio exterior. Tal aproximación es similar a otros modelos de gravedad en otras ciencias: predice que los flujos con origen en i y destino j dependen de fuerzas económicas en el origen y destino del flujo, así como de las fuerzas económicas que entorpecen o favorecen tal flujo desde el origen hasta el destino.

La especificación más habitual de la ecuación de gravedad del comercio internacional hace depender los flujos comerciales de la renta de los países, de la distancia entre ellos y de otros factores que pueden facilitar u obstaculizar el comercio:

$$px_{ij} = \beta_0 (y_i)^{\beta_1} (y_j)^{\beta_2} (D_{ij})^{\beta_3} (A_{ij})^{\beta_4} \mu_{ij} \quad [1]$$

Donde px_{ij} es el valor expresado unidades monetarias del flujo entre el país i y el j .

y_i (y_j) es el valor en unidades monetarias del PIB en términos nominales del país i (j).

D_{ij} es la distancia entre los centros económicos de los países i, j .

A_{ij} recoge cualquier otro factor que pueda agilizar o entorpecer el comercio entre i y j .

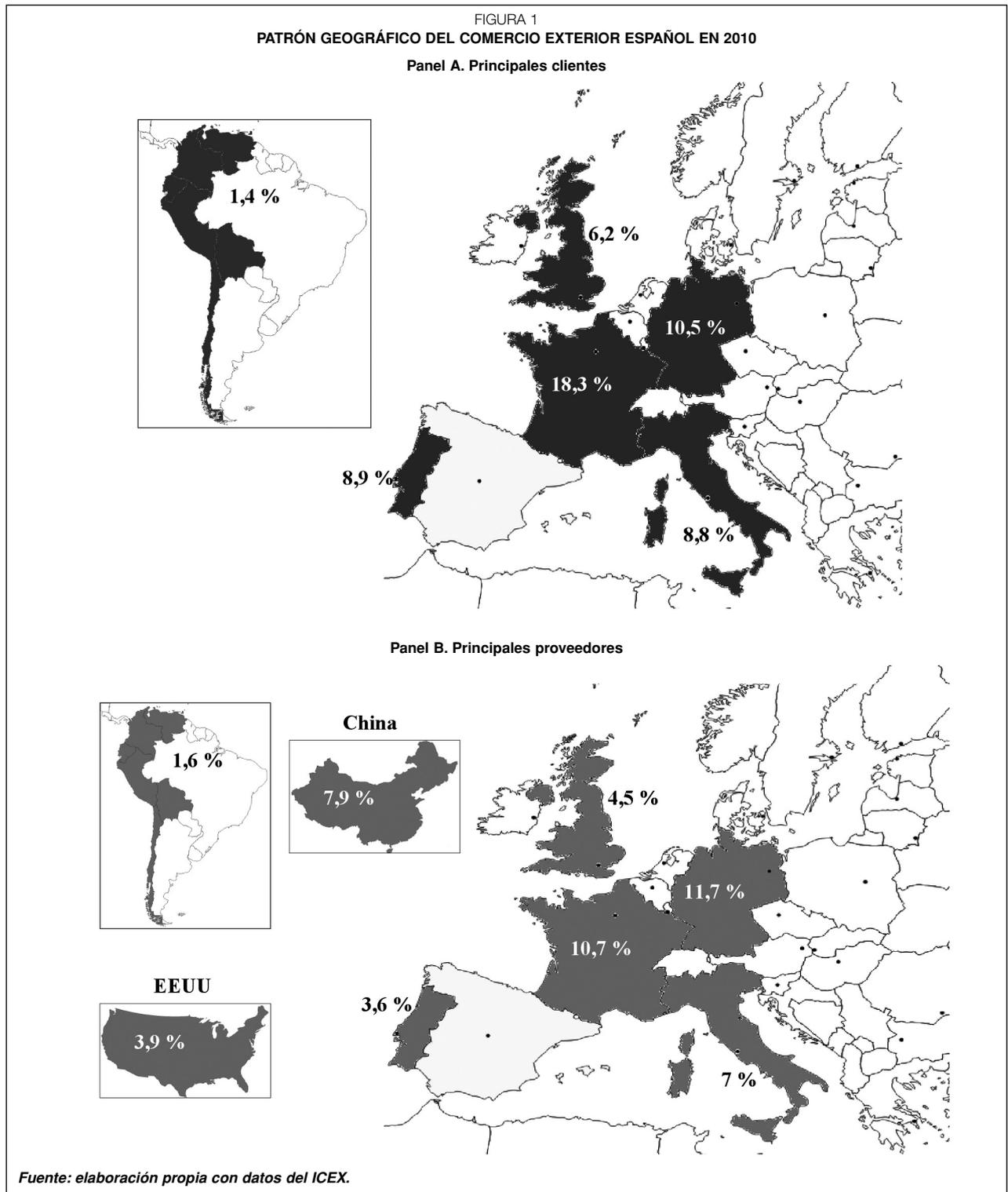
Finalmente, μ_{ij} es un término de error con una distribución lognormal y $E(\ln \mu_{ij}) = 0$.

En las especificaciones empíricas de la ecuación de la gravedad, el contenido teórico de la variable denominada A_{ij} , suele aproximarse mediante los aranceles, la existencia de frontera entre los países, la historia vinculada, el lenguaje común, los tratados comerciales y la apertura de las economías, entre otras variables. Asimismo, en este tipo de modelos se incluyen con frecuencia otros argumentos como la renta per cápita, el tipo de cambio e índices de precios.

El modelo fue utilizado de forma pionera en el ámbito económico por Walter Isard en 1954. Desde entonces, se ha caracterizado por el éxito en la estimación empírica de los flujos de comercio internacional. Desde los años sesenta empezó a ser utilizado por diversos autores, como Tinbergen (1962), Poyhonen (1963), Pulliainen (1963), Geraci y Prewo (1977), Prewo (1978) Abrams (1980) y Bergstrand (1985). La capacidad explicativa del modelo ha quedado patente en estos trabajos y en otros más modernos que les han sucedido. Las relaciones predichas por el mismo han sido sistemáticamente contrastadas, hallándose coeficientes significativos y estables a lo largo del tiempo. Para el caso de España puede consultarse Blanes (2004) y Madrazo (2009).

Asimismo, la fundamentación microeconómica del modelo ha sido objeto de amplio estudio entre la comunidad académica. La modelización de Bergstrand (1985) ha quedado como una referencia en la materia⁴. Se parte de un modelo de equilibrio general del comercio internacional en el que el \triangleright

⁴ Existen otros análisis sobre la fundamentación teórica de la ecuación de la gravedad en el comercio internacional, como Helpman y Krugman (1985).



agente económico maximiza funciones de utilidad y producción en N países, asumiendo que existe un factor de producción único e inmóvil en cada país. Este supuesto de la inmovilidad del factor de producción ha sido revisado por otros autores, como

Gould (1994) con el objeto de introducir la migración en el modelo de gravedad.

El desarrollo del planteamiento de Bergstrand (1985) da lugar, por el lado de la demanda, a una serie de ecuaciones de demanda agregada bilateral ▷

FIGURA 2
PATRÓN GEOGRÁFICO DEL COMERCIO EXTERIOR ANDINO EN 2010



País	Porcentajes			
	Clientes		Proveedores	
Bolivia	Brasil	35,0	Brasil	18,7
	EEUU	9,4	EEUU	13,3
	Argentina	8,0	Argentina	13,0
	Japón	6,7	China	10,0
	Perú	5,8	Perú	7,2
Colombia	EEUU	42,1	EEUU	25,8
	Venezuela	3,6	China	13,5
	Ecuador	4,6	México	9,5
	Perú	2,8	Brasil	5,8
	México	1,6	Alemania	4,1
Chile	China	24,4	EEUU	16,7
	Japón	10,7	China	16,5
	EEUU	9,9	Brasil	8,0
	Brasil	6,1	Argentina	7,9
	Corea del Sur	5,8	Corea del Sur	5,9
Ecuador	EEUU	34,6	EEUU	27,9
	Panamá	12,2	Colombia	10,1
	Perú	7,6	China	7,5
	Venezuela	5,6	Panamá	5,1
	Chile	4,8	Perú	5,1
Perú	China	15,3	EEUU	20,1
	Suiza	10,8	China	17,8
	Canadá	9,3	Brasil	7,6
	Japón	4,8	Ecuador	4,9
	Alemania	4,3	Japón	4,7
Venezuela	EEUU	8,8	EEUU	24,5
	China	6,1	China	8,7
	Colombia	3,9	Brasil	7,5
	Bélgica	2,0	Colombia	3,6
	Brasil	1,9	México	3,5

Fuente: elaboración propia con datos del Banco Central de Bolivia, Banco Central de Colombia, Banco Central de Chile, Banco Central de Ecuador, Banco de Perú y Banco Central de Venezuela.

de importaciones y de ecuaciones de demanda doméstica. Por el lado de la oferta se obtienen igualmente un conjunto de ecuaciones de oferta agregada bilateral de exportación y de ecuaciones de oferta domésticas. La igualación de las ecuaciones de demanda bilateral de importaciones y oferta bilateral de exportaciones genera, bajo determinados supuestos laxos, el flujo comercial de equilibrio entre pares de países, que puede representarse mediante una ecuación como la [1].

Así, el valor agregado de comercio bilateral depende de una serie de variables que pueden agruparse en tres categorías. La primera se refiere a la renta, que refleja el potencial de la oferta y la demanda. La segunda son los costes de transporte, los aranceles y la escasez informativa sobre los mercados exteriores, esto es, los factores que facilitan o entorpecen el flujo. Y en tercer lugar, los precios, que recogen los efectos sustitución. Dentro de esta tercera categoría está el tipo de cambio nominal y los precios de exportación e importación, referidos a la economía doméstica.

Más allá de las virtudes teóricas y empíricas de la ecuación de gravedad del comercio internacional, la Figura 1 resulta muy ilustrativa, en la medida en que muestra que los principales socios comerciales de España son aquellos países cercanos, económicamente grandes y con los que se comparte una cultura y un marco institucional comercial común: la pertenencia a la UE. De hecho, los cinco principales clientes de España, por orden, Francia, Alemania, Portugal, Italia y Reino Unido, suman el 52,6 por 100 del total de las exportaciones españolas. Por su lado, los 6 países andinos, Bolivia, Colombia, Chile, Ecuador, Perú y Venezuela suman tan sólo el 1,42 por 100 del total de la exportación española.

Por el lado de la importación, el patrón geográfico del comercio exterior español, también representado en la Figura 1, es muy parecido. Los 5 países europeos anteriormente citados ostentan el 37,6 por 100 de las compras españolas. La particularidad en cuanto a las importaciones españolas estriba en la aparición de China en la tercera posición de proveedores españoles, con una participa-

ción del 7,9 por 100. La cuota andina se queda en un 1,57 por 100.

Por lo que se refiere a los países de los Andes, el patrón geográfico del comercio internacional, reflejado en la Figura 2, confirma también las predicciones del modelo teórico de gravedad. Los países andinos tienen como principales socios comerciales, además de a sí mismos, a las grandes potencias sudamericanas y, adicionalmente, a los grandes actores del comercio Pacífico: EEUU, China y Japón principalmente.

3. Los factores para la dinamización del comercio bilateral

A la vista de las relaciones teóricas apuntadas, preguntarse por la gravedad que ejerce la región andina sobre el comercio exterior español equivale a preguntarse por los factores arriba señalados.

3.1. *La integración económica*

La primera de las categorías de las variables de la ecuación [1], la renta, cabe englobarse en el concepto general de masa económica, entendida como el peso relativo de cada país en la escena mundial. Evidentemente, a mayor masa económica de cada país, mayores flujos esperables se producirán. La masa económica, desde el punto de vista empírico, puede aproximarse por el PIB. Existen estudios econométricos que introducen variables adicionales en la ecuación de gravedad para aproximar el concepto de masa económica, como la renta per cápita, por ejemplo Dunlevy (2006) y Girma (2002), o la población, Gould (2004).

Del razonamiento anterior se colige que el crecimiento económico de la región andina reforzaría el efecto gravitatorio sobre el comercio exterior español. En cambio, los efectos producidos por la vía del crecimiento económico son prácticamente inapreciables a menos que se pudiera observar un diferencial de crecimiento muy elevado entre los ▷

países andinos y el resto de países que comercian con España.

Es poco realista pensar que algún país pueda, en un breve lapso de tiempo, aumentar su peso dentro del PIB o de la población mundial de forma notoria, esto es, ganar una cuota suficientemente cuantiosa como para desnivelar el patrón geográfico del comercio internacional. No obstante lo comentado, existe una vía por la que la región andina podría multiplicar su masa económica y, en consecuencia, la gravedad ejercida sobre el comercio bilateral con España. Tal vía es la integración económica.

Realizar una exportación a España equivale a introducir un producto o servicio en un mercado de unos 500 millones de personas con 12,1685 billones⁵ de euros de renta⁶, es decir, la región económica más grande del mundo. En cambio, el lento, decadente e imperfecto proceso integrador andino hace que la región aparezca en la escena global no como la suma de los 6 países de referencia, esto sería un mercado de 127 millones de personas con 705.000 millones de renta⁷, sino como un área fragmentada en 6 submercados independientes.

De la comparación realizada se desprende que la UE ha alcanzado un nivel de integración muy profundo frente a los inacabados procesos andinos. Mientras el mercado único es una realidad en Europa, los países andinos ni siquiera han conseguido cristalizar una unión aduanera. Las ventajas de pertenecer a un mercado más amplio son incuestionables. Sin ánimo de exhaustividad, por el lado de la exportación, la producción doméstica puede beneficiarse de economías de escala en la producción. Por citar un mero ejemplo, para un productor ecuatoriano no es lo mismo lanzar un producto en el mercado local, de aproximadamente 60.000 millones USD, que lanzar el producto para un hipotético mercado andino de unos 700.000 millones USD. Evidentemente, el segundo mercado permite un aprovechamiento de las

economías de escala en la producción, con la consiguiente reducción de costes y ganancia de productividad que, a su vez, abre la puerta para competir en los mercados globales.

Por el lado de la importación, un área económica integrada ofrece mejores atractivos al exportador internacional que un mercado pequeño y aislado. Para muchos productos, los países pequeños no tienen una masa crítica de demanda que compense los costes del comercio internacional. El resultado es el desabastecimiento de algunos productos. Si el mercado andino estuviera verdaderamente integrado, una importación, una vez ingresada en la región, podría circular libremente por todo el territorio. En la actualidad, esa circulación sería imposible por el pago de aranceles cada vez que se cruza una frontera y, todavía peor, por la necesidad de pasar reglamentaciones técnicas, sanitarias y fitosanitarias, que no están armonizadas en la zona andina.

El argumento integrador aguanta otra vuelta de tuerca. Una integración económica más profunda, por ejemplo bajo la forma de un mercado único, sirve de acicate para la inversión extranjera y ésta tiene a su vez efectos comerciales. La inversión directa, dependiendo de si se produce en algún sector exportador o no, puede tener un efecto pre-comercial o anticomercial. Las políticas nacionales pueden desempeñar un papel fundamental a la hora de determinar tal efecto mediante la incenti-vación de los sectores de bienes comercializables y el refuerzo de la capacidad exportadora.

3.2. *El mercado del castellano*

La segunda de las categorías analizadas en el marco teórico de la gravedad se refiere a las fuerzas que favorecen o dificultan los flujos comerciales. Algunas de estas fuerzas son exógenas al planteamiento efectuado y, por otra parte, difícilmente influenciadas mediante políticas públicas o acciones empresariales. Un claro ejemplo es la distancia entre los países, que mide los costes derivados del transporte. Indudablemente, las mejoras tecnoló- ▷

⁵ Billón equivale a un millón de millones.

⁶ Eurostat.

⁷ Datos procedentes de los bancos centrales e institutos de estadística de cada país.

gicas asociadas a éste reducen los costes del comercio. En cambio es poco realista esperar que este factor pueda jugar a favor de la región andina y en detrimento del resto de regiones del mundo.

Del mismo modo que la distancia perjudica el tráfico hispano-andino, existen otros factores, también exógenos y difícilmente manipulables, que claramente benefician las prácticas comerciales entre las regiones antedichas. Los aspectos que mejor ilustran este argumento son el idioma y la historia, elementos que no pueden ser modificados de la noche a la mañana y que otorgan una clara ventaja comparativa respecto a terceros países.

El idioma y la historia común pueden reducir los costes transaccionales del comercio puesto que producen un estrechamiento de la relación bilateral, generando así oportunidades para los negocios y para el comercio internacional. Los vínculos culturales e históricos generan información y confianza, dos de los requisitos necesarios para el intercambio internacional. El primero se refiere al conocimiento de las oportunidades comerciales. El exportador necesita identificar mercados potenciales y obtener acceso a los canales de distribución en ambientes desconocidos. El importador, a su vez, requiere proveedores fiables. Estas actividades se basan en el conocimiento de las costumbres, normas, instituciones y prácticas económicas locales.

Rhee y Soulier (1989) llegan a conclusiones similares relativas a la importancia de la información en el comercio internacional. Se basan en un estudio sobre Hong Kong para concluir que el recurso más importante que poseen las empresas de tipo *import-export* es su conocimiento profundo sobre los mercados exteriores, los compradores exteriores, bien sean importadores o distribuidores, y sobre la producción y oferta exterior. Sin tal información, este tipo de empresas difícilmente podrían hacer contactos entre importadores foráneos y productores nacionales y viceversa. En palabras de Rauch (2001) esta intermediación puede ser interpretada como la venta y uso de un acceso a una red de contactos.

Cuando los países tienen elementos culturales e históricos comunes, es habitual que aparezcan, asimismo, instituciones tendentes a fomentar los in-

tercambios comerciales. Tal es el caso de las cámaras de comercio binacionales y otras asociaciones privadas, que contribuyen a diseminar la información necesaria para los negocios y a contactar potenciales compradores y vendedores a través de la difusión de oportunidades de negocio entre sus afiliados. En el caso de la región andina, existen Cámaras Oficiales Españolas de Comercio en Santiago de Chile, Lima, La Paz, Guayaquil, Quito, Bogotá y Caracas.

De todo lo anterior se deduce que una forma de aumentar el intercambio hispano-andino consiste en potenciar al máximo todas las asociaciones, nexos y acuerdos interinstitucionales bilaterales, que son más propensos a aparecer en las condiciones descritas. Se ha citado como ejemplo las cámaras de comercio, pero existen multitud de posibilidades, como los centros sociales, asociaciones de inmigrantes o cumbres bilaterales, oficiales o informales, que surgen por diversos motivos.

Pero las ventajas derivadas de la lengua y la cultura común no acaban en el asunto de los costes transaccionales. Existe un mercado cuya principal característica es el uso del idioma y cuyos bienes y servicios abarcan desde productos editoriales hasta producciones audiovisuales, pasando por el sector educativo, la elaboración de *software* y, en general, cualquier bien o servicio para el que se requiera leer, hablar o escuchar el castellano.

Las estadísticas contenidas en los Cuadros 1 y 2 muestran la importancia del comercio relacionado con el castellano. El rubro industrias culturales está en el *top ten* de la exportación española a todos los países andinos y, en su conjunto, suma más de 60 millones de euros. En cambio, este mercado del castellano funciona de forma unidireccional ya que la exportación andina de este tipo de productos a España es muy reducida, está por debajo del millón de euros anuales.

3.3. *El marco jurídico comercial*

Al margen del idioma, la cultura y la historia comunes, existen fuerzas relacionadas con el marco ▷

jurídico y tributario de las transacciones internacionales que pueden potenciar o dificultar los flujos bilaterales. El arancel es el ejemplo más clásico de barrera que entorpece el comercio. En cambio, existen multitud de figuras tributarias o legales que cumplen fines similares, entre otras, los contingentes aplicados al comercio y, en muchos casos, las normativas técnicas y las sanitarias y fitosanitarias.

En el caso de los aranceles es fácil cuantificar el grado de obstaculización del comercio mediante el cálculo del arancel medio (o medio ponderado) aplicado. En el caso de las barreras pararancelarias resulta más complicado realizar el cálculo anterior, de ahí que en la literatura se utilice la existencia o no de tratados comerciales como método para modular el efecto gravitatorio que una región o país ejerce sobre el comercio. Los tratados comerciales, además de clarificar el marco jurídico aportan seguridad y confianza, ingredientes básicos para un comercio dinámico.

El mapa de los acuerdos bilaterales entre la región andina y la UE muestra una forma muy desigual⁸. Chile es el país que mayor integración comercial ha alcanzado con la UE gracias al Acuerdo de Asociación firmado el 18 de noviembre de 2002, que entró en vigor de forma interina el 1 de febrero de 2003 y de forma definitiva el 1 de marzo de 2005. El resto de países andinos parten de la misma base común para las relaciones comerciales: el Sistema de Preferencia Generalizadas (SPG) de la UE, que permite el acceso al mercado comunitario en condiciones preferenciales a los productos provenientes de países en vías de desarrollo (PVD). En cambio, en varios momentos se ha hecho patente la intención de disponer de un Acuerdo de Asociación birregional, como en la Declaración de Guadalajara de la III Cumbre UE-América Latina y Caribe (Guadalajara, México, 28-29 de mayo de 2004): «*En vista del avance logrado, reconfirmamos la señal positiva dada por*

la Declaración de Madrid respecto a la negociación de los Acuerdos de Asociación, incluyendo acuerdos de libre comercio. Esos Acuerdos de Asociación son nuestro objetivo estratégico común».

Como suele ser habitual, los hechos han discurrecido por senderos distintos que las palabras y, a pesar de la citada declaración de voluntades, 6 años después encontramos que sólo Perú y Colombia firmaron un Acuerdo Comercial con la UE en mayo de 2010. A su entrada en vigor complementará al Acuerdo de Diálogo Político y Cooperación con la UE, suscrito en Roma el 15 de diciembre de 2003. Por otro lado, las Repúblicas de Bolivia y Venezuela se han alejado de la posibilidad de negociar un Acuerdo Comercial con la UE y la República de Ecuador se halla en un plano intermedio: no descarta la negociación de tal acuerdo pero tampoco ha dado pasos firmes en pos de él.

Lógicamente, la ausencia del marco jurídico que proporcionan este tipo de acuerdos omnicomprendivos genera una desventaja comparativa respecto a otras regiones del globo. Evidentemente, el mejor marco jurídico para el comercio exterior es el que disfrutan los países miembros de la UE, que se benefician de un mercado único y una unión monetaria. Los países que no han alcanzado acuerdos con la UE tienen una desventaja adicional frente a los países que sí lo han hecho, como México, Sudáfrica o la mayoría de los países ribereños del Mediterráneo meridional y oriental. Por tanto, de cara al futuro próximo se abre una fisura entre los países andinos con Acuerdo con la UE y aquellos sin acuerdo, existiendo una ventaja a favor de los primeros gracias a la seguridad y confianza que estos acuerdos proporcionan y a las preferencias que otorgan, más allá del habitual trato comercial de Nación Más Favorecida o, en su caso, del Sistema de Preferencias Generalizadas (SPG+). Además, no debe perderse de vista que este último sistema es transitorio y está sujeto a prórrogas, no así los Acuerdos Comerciales y de Asociación, que proporcionan un marco amplio, estable y duradero para el comercio internacional. ▷

⁸ En el caso de los acuerdos bilaterales, se alude a la UE y no a España porque la negociación de tales acuerdos es una competencia que los países miembros han transferido a la UE.

CUADRO 1
EXPORTACIÓN ESPAÑOLA A LA REGIÓN ANDINA
(Miles de euros)

Sectores	2010	Porcentaje sobre total
Tecnología industrial	903.684	34,23
Materias primas, semimanufacturas y productos intermedios.....	357.870	13,56
Industria química (productos químicos)	331.390	12,55
Industria auxiliar mecánica y de la construcción	299.672	11,35
Moda	159.191	6,03
Hábitat	135.752	5,14
Medio ambiente y producción energética	115.109	4,36
Tecnología de la información y de las telecomunicaciones	69.167	2,62
Industrias culturales	60.538	2,29
Panadería y otros	55.607	2,11
TOTAL Exportaciones	2.640.104	

Fuente: Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX).

CUADRO 2
EXPORTACIÓN ANDINA A ESPAÑA
(Miles de euros)

Sectores	2010	Porcentaje sobre total
Materias primas, semimanufacturas y productos intermedios.....	1.377	36,72
Medio ambiente y producción energética	853	22,75
Pescados y mariscos	513	13,69
Productos hortofrutícolas	392	10,47
Industria química (productos químicos)	130	3,48
Panadería y otros.....	115	3,05
Industria auxiliar mecánica y de la construcción	103	2,75
Tecnología industrial	126	3,37
Moda	35	0,92
Plantas vivas y productos de floricultura.....	43	1,16
TOTAL exportaciones.....	3.749	

Fuente: Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX).

3.4. Aprovechamiento de las ventajas comparativas

La tercera y última de las categorías que influyen en la gravedad del comercio son los precios y los efectos sustitución que producen. En el caso que nos ocupa, la variable tipo de cambio es absolutamente incontrolable para España y para Ecuador, por no tener monedas propias, y difícilmente manejable para el resto de países andinos, excepción hecha de los controles de cambios impuestos por Venezuela. En consecuencia, los precios de exportación marcan los sectores en los que los países han adquirido ventajas. La explotación de tales ventajas es una manera de abundar en la relación comercial hispano-andina.

Por lo que se refiere a la exportación española, el patrón sectorial se caracteriza por la explotación de 3 nichos concretos (Cuadro 1). El primero se refiere a bienes de tecnología media y alta, normalmente maquinaria para la industria y, en concreto, los rubros de tecnología industrial, industria química e industria auxiliar mecánica y de la construcción. Junto a tales productos, el sector de las tec-

nologías de la información y la comunicación (TIC) está igualmente muy presente en la exportación española a la región andina. Todos ellos suman una cuota del 60,7 por 100 de la exportación española a la región andina.

El segundo sector protagonista no es tan intensivo en tecnología, pero aporta un elemento fundamental y creciente en la estructura productiva española: el diseño. En los mercados del mueble (hábitat) y moda, la competitividad exterior no pasa necesariamente por el precio. La calidad del producto, en muchas oportunidades identificada con el diseño, es el factor crucial para ganar cuota de mercado internacional. España exporta a la región andina más de 300 millones de euros, aproximadamente el 11 por 100 de las exportaciones totales a tal región.

Finalmente el tercer nicho, antes mencionado, es el mercado del castellano y está representado por las industrias culturales, cuya exportación supera los 60 millones de euros, un 2,3 por 100 del total.

En lo relativo a la exportación andina (Cuadro 2), las materias primas, semimanufacturas y produc- ▷

tos intermedios son el rubro principal, 36,7 por 100 del total, seguido por los productos energéticos, 22,7 por 100 del total. Pescado y marisco es otro rubro de gran importancia para Chile, Perú y Ecuador, no en vano, existen multitud de empresas transnacionales españolas operando en tales países, principalmente en los subsectores atunero y camaronero. Finalmente, los productos hortofrutícolas son una constante en la exportación de cada uno de los países andinos. Esas 4 categorías suman el 83 por 100 de la exportación andina a España.

El patrón sectorial es claramente interindustrial. Las exportaciones españolas se caracterizan por su mayor contenido tecnológico, editorial y de diseño, mientras que la exportación andina tiende claramente a los bienes primarios.

Más allá de las ventajas comparativas reflejadas en los Cuadros 1 y 2, existen nuevos y pujantes sectores que proporcionan evidentes posibilidades comerciales. Es el caso del mercado del dióxido de carbono (CO₂). España, a diferencia de los países andinos, pertenece al Anexo I del Protocolo de Kyoto y, en consecuencia, debe afrontar restricciones cuantitativas a la emisión de gases de efecto invernadero (GEI) en el período 2008-2012. La realidad muestra un muy pobre desempeño español en la materia. De hecho, uno de los desequilibrios más flagrantes del largo ciclo expansivo de la economía española 1994-2008 fue el desaforado incremento de las emisiones de GEI, hasta el punto de que España padece un déficit anual de aproximadamente 100 millones de toneladas equivalentes de CO₂.

Para enjugar tal déficit se requieren medidas domésticas de ahorro y eficiencia energética, pero también el recurso a los mecanismos de flexibilidad del Protocolo de Kyoto. Para el caso de los países andinos, el Mecanismo de Desarrollo Limpio (MDL) supone una oportunidad de conseguir y vender Reducciones Certificadas de Emisiones (CER), lo que equivale a financiación, a la par que se mejora el estándar de tecnología y eficiencia de las industrias contaminantes. Para España, el MDL es ya más una obligación que una oportunidad.

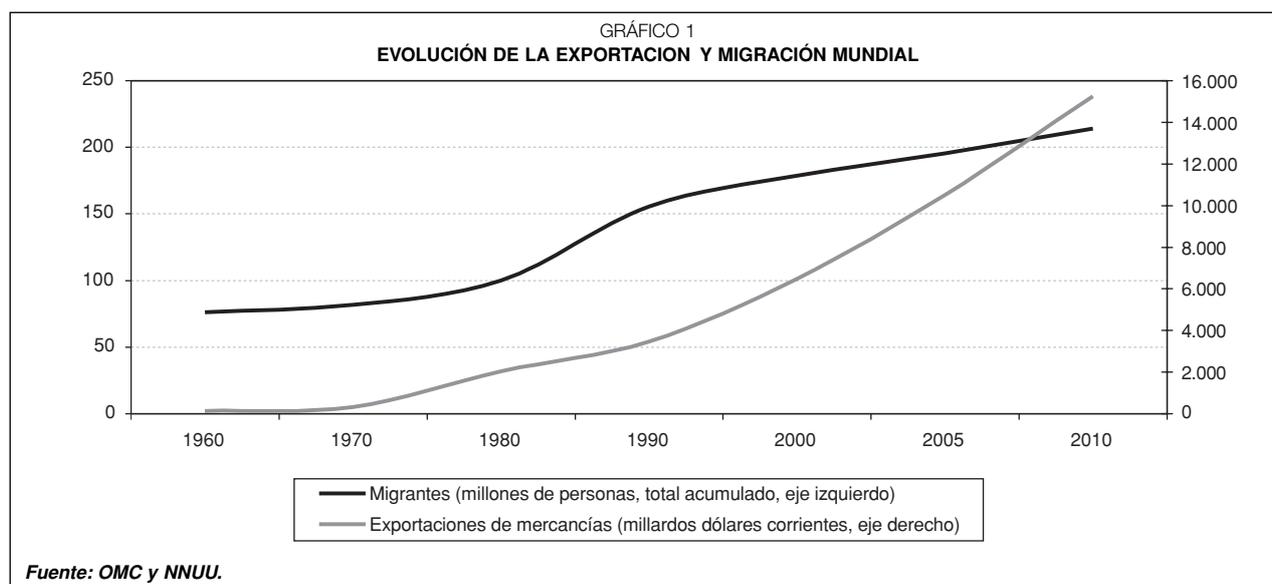
Más de la mitad del citado déficit de CO₂ ha de ser eliminado mediante los citados mecanismos de flexibilidad, lo que supone para España compras anuales de más de 50 millones de toneladas equivalentes de CO₂. Por tanto, existe comunión de intereses en este mercado de GEI y, consiguientemente, amplio potencial para la relación comercial bilateral.

3.5. *La migración*

Hasta el momento, el análisis de las potencialidades de la relación comercial bilateral se ha ceñido a los determinantes tradicionales de la gravedad del comercio internacional, esto es, los factores habituales del patrón geográfico del comercio. En cambio, la ecuación de gravedad puede ampliarse mediante la inclusión de nuevas variables susceptibles de impactar en los flujos comerciales.

La inmigración se ha convertido en un fenómeno social masivo en España desde la segunda mitad de la década de los noventa y, precisamente, la mayor comunidad inmigrante es la latinoamericana, hecho que refuerza los vínculos interregionales. Más allá de los lazos sociales entre inmigrantes y familiares y amigos en el país de origen, la migración ocasiona evidentes manifestaciones económicas, por ejemplo, el flujo financiero de las remesas o el impacto indirecto sobre el comercio internacional. Este aspecto ha sido menos estudiado pero no por ello debe ser obviado.

El Gráfico 1 muestra la convivencia histórica de fuertes aumentos en los flujos comerciales y del crecimiento de la migración internacional. El carácter complementario entre ambos fenómenos se produce, fundamentalmente, por dos vías. La primera es la vía de las preferencias, esto es, la demanda que los inmigrantes realizan de los productos típicos de sus países de origen. Este canal de impacto de la inmigración sobre el comercio se denomina vía de la nostalgia precisamente porque las preferencias aludidas de los migrantes provienen de esa percepción sentimental. ▷



CUADRO 3
PRINCIPALES ESTIMACIONES CUANTITATIVAS DE LA RELACIÓN ENTRE INMIGRACIÓN Y COMERCIO ESPAÑOL

Autores	Muestra y período	Complejidades de interés	Elasticidad de la exportación	Elasticidad de la importación
Blanes (2004)	España y 42 socios, 1991-1998	Efecto relativo en función de la procedencia y cualificación del inmigrante.	0,14	No significativo
Madrazo (2009)	España y 92 socios, 2005 y 2007	Análisis sectorial del impacto de la inmigración.	0,14	0,33

Fuente: elaboración propia.

La segunda vía se refiere a los costes de transacción del comercio internacional. El desarrollo exitoso de las operaciones económicas internacionales requiere de una serie de trámites que las encarecen e inhiben. Por citar ejemplos concretos, una operación comercial requiere, en primer lugar, de información sobre las características de mercado. Asimismo, es necesario entablar contactos de negocios, esto es, contrapartes que aseguren los canales de provisión y distribución. El conocimiento del entorno institucional resulta también clave, lo que abarca desde la regulación económica hasta las prácticas mercantiles habituales. La confianza también es necesaria en la medida en que las contrapartes de una operación internacional necesitan saber que los contratos serán cumplidos y que no existirán comportamientos oportunistas.

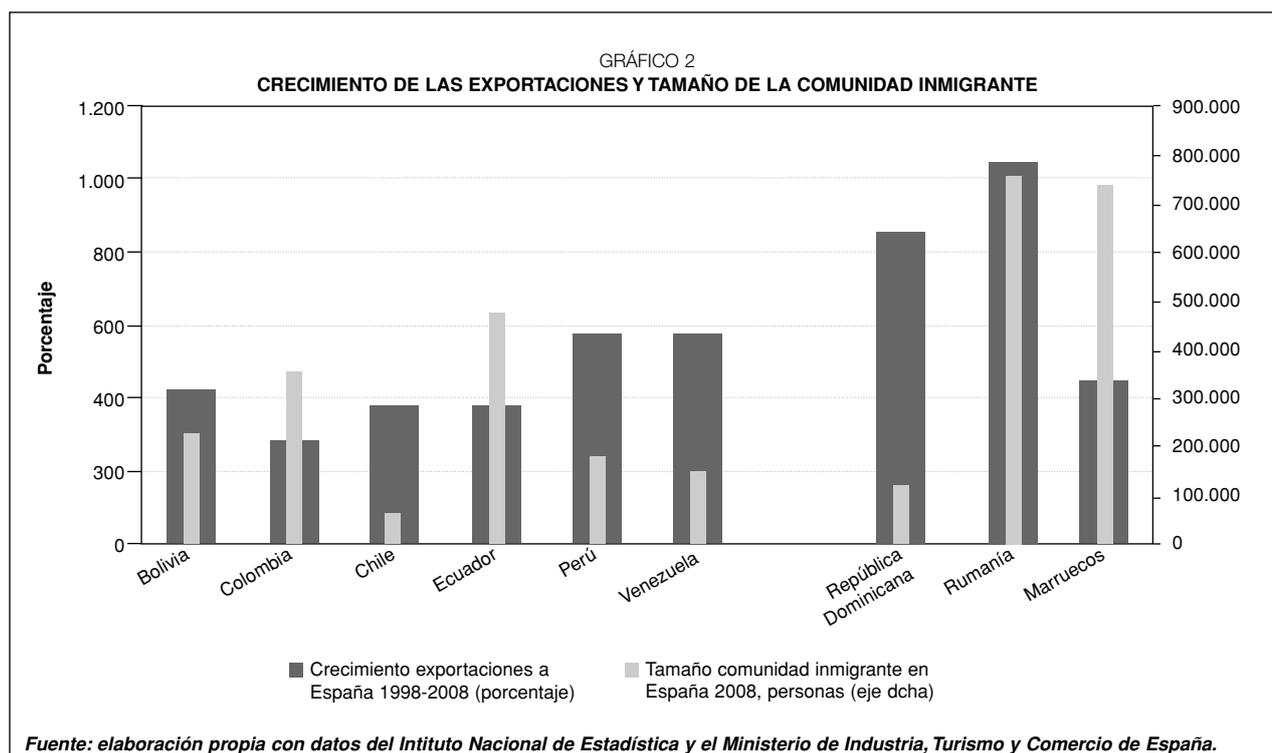
«Las redes de contactos que genera la inmigración, a veces llamadas redes étnicas, propician factores que abaratan los costes transaccionales del comercio internacional, esto es, información, contactos, conocimiento recíproco y confianza. En

otras palabras, la inmigración como fenómeno económico genera una externalidad positiva sobre el comercio, tanto sobre las exportaciones como las importaciones» (Madrazo, 2009).

La estimación econométrica de la ecuación de gravedad aumentada permite cuantificar estos efectos de la migración sobre el comercio. Dependiendo de los países de referencia y bajo el marco de modelos de elasticidad constante, las elasticidades migración-exportación y migración-importación se sitúan entre el 0,1 y el 0,4. Estas estimaciones son significativas, en casi todos los trabajos, a niveles superiores al 5 por 100⁹.

Para el caso español, país en el que la inmigración se ha convertido en un caso digno de estudio por el abultado volumen de los flujos, la elasticidad de la exportación y la importación respecto de la inmigración se sitúan en 0,14 y 0,33 respectivamente, como se aprecia en el Cuadro 3. Para ciertos tipos de productos sobre los que las vías de ▷

⁹ Dunlevy (2006), Gould (1994), Rauch y Trindade (2002) o Wagner, Head y Ries (2002).



impacto de la inmigración son más potentes, como los alimentos y los productos manufacturados, tales elasticidades ascienden aproximadamente a 0,2 y 0,5¹⁰.

Por tanto, la inmigración brinda también oportunidades para el comercio bilateral. El aprovechamiento del mercado de la nostalgia, es decir, las exportaciones de los países originarios de los migrantes, depende de la promoción que se haga de los productos «nostálgicos», normalmente alimentarios, textil y confección, artesanías y manufacturas destinadas al consumo final. Por otro lado, la reducción que la migración puede implicar sobre los costes transaccionales del comercio a través de las denominadas redes étnicas propicia oportunidades para el comercio bilateral en ambos sentidos.

En el Gráfico 2 se muestra el tamaño de la comunidad inmigrante de cada país¹¹ y el crecimiento de las exportaciones de cada país hacia España

entre 1998 y 2008, período que coincide con el *boom* inmigratorio. Se incluyen algunos países no andinos con gran colonia inmigrante a modo de referencia. Las funciones del gráfico son meramente ilustrativas y no se pretende, en modo alguno, reflejar una relación de causalidad estricta. Por citar un ejemplo, el crecimiento de las exportaciones rumanas no se debe exclusivamente al tirón ejercido por los inmigrantes rumanos sino que existen otras causas, como la incorporación a la UE. Más allá de esta consideración, puede apreciarse que hay países, como la propia Rumanía o República Dominicana, cuyas exportaciones han experimentado un elevado crecimiento, en consonancia con el tamaño creciente de la comunidad inmigrante. En el área andina existe un grupo de países, compuesto por Perú, Venezuela, Chile y Bolivia, también con comunidades inmigrantes representativas, cuyas exportaciones han tenido un elevado crecimiento. Finalmente, Colombia y, particularmente, Ecuador no han conseguido desarrollar sus exportaciones en consonancia con el tamaño de las colonias de sus compatriotas residentes en España. Por tanto, para este último grupo de países existen buenas oportunidades para sacar ▷

¹⁰ Madrazo (2009).

¹¹ Se trata del número de personas nacidas en tales países. Tal número incluye a los que tienen la nacionalidad de su país de nacimiento, a los que tienen la nacionalidad doble y a los españoles nacidos en países extranjeros, si bien esta última categoría es cuantitativamente muy reducida.

mayor partido del mercado de la nostalgia que, como se dijo anteriormente, se plasma de manera especial en los bienes alimentarios, productos textiles, prendas de vestir y bienes de consumo final.

3.6. *La financiación del comercio internacional*

Al margen del marco teórico propuesto y como ampliación al mismo, debe apuntarse que la práctica del comercio internacional requiere de una relación financiera entre exportador e importador bien directa, bien a través de entidades de crédito o bien a través de los propios Estados.

Para el caso de las operaciones comerciales de tamaño pequeño y mediano, el uso de la carta de crédito/pago elimina, o al menos amortigua, los problemas de seguridad y confianza aludidos, mediante la traslación de parte del riesgo comercial al banco y permiten al comprador diferir los pagos hasta que las mercancías pasen las aduanas o los controles de calidad pactados. Las grandes operaciones del comercio internacional suelen requerir adicionalmente crédito de exportación y seguro de crédito a la exportación para salvar las restricciones financieras del importador.

En este sentido la apuesta por una estrecha relación financiera bilateral entre los Gobiernos asegura las condiciones para un comercio internacional dinámico. Cabe destacar que Colombia tiene firmado un Programa Financiero por 253 millones de euros con España. Perú, por su lado, tiene vigente un Programa similar por valor de 235 millones de euros. Ambos países y Chile cuentan, adicionalmente, con cobertura de crédito a la exportación por parte del Estado español sin restricciones. Estas favorables condiciones crean el caldo de cultivo apropiado para el florecimiento del comercio internacional.

4. Conclusiones

El modelo de gravedad del comercio internacional proporciona un marco adecuado para anali-

zar por qué la relación comercial entre España y la región andina desmerece de la cercanía histórica, cultural y social que se da entre ambas regiones. A lo largo del ensayo se han analizado los distintos factores que pueden dotar al comercio interregional de un mayor dinamismo:

La integración. Un primer determinante del escaso peso relativo del comercio bilateral es la escasa masa económica de cada uno de los países de la región andina. En cambio, esta limitación podría convertirse en una oportunidad mediante la integración regional.

El castellano. El lenguaje común podría reforzar también el efecto gravitatorio sobre el comercio exterior interregional. El hecho de compartir idioma no sólo reduce los costes de transacción asociados al comercio y facilita el establecimiento de nexos comerciales sino que abre en sí mismo múltiples oportunidades. Por un lado, la cercanía cultural favorece la aparición de instituciones birregionales de todo tipo, entre ellas las cámaras de comercio, con el consiguiente efecto facilitador sobre el comercio. Por otro lado, el idioma es la llave para acceder a determinados mercados: editorial, *software*, audiovisual, etcétera. Es lo que se denomina el mercado del castellano. Las empresas españolas están sacando bastante partido de este mercado, aunque no ocurre lo mismo con sus contrapartes andinas.

Sectores emergentes. Junto a los sectores que caracterizan el comercio bilateral, marcando un patrón interindustrial, existen nuevos nichos de los que se desprenden oportunidades mutuas, como el mercado del CO₂.

La migración. El fenómeno reciente que más ha reforzado la vinculación entre la región andina y España es la migración. Las oportunidades procomerciales de la migración derivan de la reducción de los ya citados costes transaccionales del comercio y, por otro lado, de otro mercado emergente con oportunidades de crecimiento: el de la nostalgia.

Marco jurídico y financiero bilateral. Los acuerdos comerciales bilaterales reducen costes y proporcionan la confianza y seguridad que el comercio ▷

internacional requiere. Por su lado, la cooperación y existencia de acuerdos financieros bilaterales facilitan liquidez a las operaciones comerciales.

Bibliografía

- [1] ABRAMS, K. (1980): «International Trade Flows under Flexible Exchange Rates». *Economic Review*, Federal Reserve Bank of Kansas City, marzo, pp. 3-10.
- [2] BERGSTRAND, J.H. (1985): «The Gravity Equation in International Trade: Some Microeconomic Foundations and Empirical Evidence». *The Review of Economics and Statistics*, vol. 67, n° 3, pp. 474-481.
- [3] BLANES, J.V. (2004): «El nexo entre la inmigración y el comercio en España». *Información Comercial Española*, n° 814, pp. 39-48.
- [4] DUNLEVY, A. y WILLIAM, K. (2006): «The influence of corruption and language on the pro-trade effect of immigrants: evidence from the American states». *Review of Economics and Statistics*, vol. 88.
- [5] GERACI, J. y PREWO, W. (1977): «Bilateral Trade Flows and Transport Costs» this Review n° 59, febrero, pp. 67-74.
- [6] GIRMA, S. y YU, Z. (2002): «The link between immigration and trade: Evidence from the United Kingdom». *Review of World Economics* (Weltwirtschaftliches Archiv), Springer, vol. 127, n° 1, marzo, pp. 115-130.
- [7] GOULD, M. (1994): «Immigration links to the home country: empirical implications for US bilateral trade flows». *Review of economics and statistics*, n° 76, pp. 302-16. Ed. Jones and P. Kenen (Amsterdam: North Holland).
- [8] HELPMAN, E y KRUGMAN, P. (1985): *Market Structure and Foreign Trade*. Cambridge, MA: MIT Press.
- [9] MADRAZO, R. (2009): «El Impacto de la Inmigración sobre el Comercio Exterior Español». *Información Comercial Española*, n° 849, pp. 39-48. Madrid.
- [10] POYHONEN, P. (1963): «A Tentative Model for the Volume of Trade between Countries». *Weltwirtschaftliches Archiv*, Band 90, n° 1, pp. 93-100.
- [11] PREWO, W. (1978): «Determinants of the Trade Pattern among OECD Countries from 1958 to 1974». *Jahrbucher für Nationaleconomie und Statistik*, n° 193, agosto, pp. 341-358.
- [12] PULLIAINEN, K. (1963): «A World Trade Study: An Econometric Model of the Pattern of the Commodity Flows of International Trade in 1948-60». *Economiska Samfundets Tidskrift*, n° 16, pp. 78-91.
- [13] RAUCH, J.E. y TRINDADE, V. (2002): «Ethnic Chinese Networks In International Trade». *The Review of Economics and Statistics*, MIT Press, vol. 84, n° 1, febrero, pp. 116-130.
- [14] RHEE, Y.W. y SOULIER, C. (1989): «Small Trading Companies and a Successful Export Response: Lessons from HongKong». *Working Paper, Industry and Energy Department, Industry Series paper*, n° 16, diciembre.
- [15] TINBERGEN, J. (1962): *Shaping the World Economy: Suggestions for an International Economic Policy* (New York: The Twentieth Century Fund, 1962).
- [16] WAGNER, D., HEAD, K. y RIES, J. (2002): «Immigration and the trade of provinces». *Scottish Journal of Political Economy*, vol. 49, n° 5, pp. 507-525.

*María de los Llanos Matea Rosa**

REGULACIÓN DE LOS HORARIOS COMERCIALES EN ESPAÑA Y COMPARACIÓN INTERNACIONAL

En este artículo se compara la normativa sobre horarios comerciales que se aplica en los países del área del euro. Con este fin, se elabora un indicador del grado de restrictividad de la regulación de los horarios comerciales. Para España el indicador se calcula tanto para la legislación estatal como para la vigente en las comunidades autónomas. La normativa española es una de las menos restrictivas del área del euro. Sin embargo, algunas comunidades autónomas presentan diferencias notables respecto a este marco general.

Palabras clave: legislación del comercio minorista, indicador de regulación.

Clasificación JEL: K23, L59, L81.

1. Introducción

Los horarios comerciales han estado regulados desde épocas remotas, habiendo evidencia desde principios de la era cristiana de un día de descanso semanal en la cultura pagana, que posteriormente recogieron las diferentes religiones (Villarejo, 2003). Las razones religiosas para regular los horarios comerciales dieron paso a fundamentos laborales, con el fin de prevenir que se obligará a los trabajadores a jornadas excesivas. Sin embargo, a partir de la década de los sesenta del siglo XX empieza a calar la idea de que la regulación de los horarios comerciales reduce el bienestar de los consumidores debido, en parte, a que se produce una mayor diversidad en los horarios laborales y a la incorporación de la mujer en el mercado labo-

ral¹. En este contexto se inicia un vivo debate sobre los horarios comerciales, que ha puesto de manifiesto las posiciones enfrentadas de los distintos agentes implicados, y que ha llevado a algunos países a flexibilizar e incluso liberalizar los horarios comerciales², como sucedió en España entre 1985 y 1993, con el denominado Decreto Boyer³.

Existe una abundante literatura que ha analizado el impacto de la regulación del sector de la distribución, en general, y de los horarios comerciales, en particular, sobre distintas variables del comercio minorista y macroeconómicas. Una visión general sobre los efectos teóricos se puede encontrar, por ejemplo, en el trabajo de Aranda *et al.* (2002), donde se reflexiona sobre los efectos ▷

* Banco de España. Eurosistema.

Las opiniones y conclusiones recogidas en este artículo representan las ideas de la autora, con las que no necesariamente tiene que coincidir el Banco de España o el Eurosistema.

Versión de noviembre de 2011.

¹ Para EEUU, Villarejo (2003) también lo justifica por un declive del sindicalismo de la clase obrera.

² Sobre la experiencia internacional véase, por ejemplo, Pilat (1997) y Williamson *et al.* (2006).

³ Si bien en esos años algunas CCAA introdujeron restricciones a la apertura en domingos y festivos y limitaciones de horarios: Comunidad Valenciana (Ley 8/1986, de 29 de diciembre), Galicia (Ley 10/1988, de 20 de julio), Aragón (Ley 9/1989, de 5 de octubre) y Cataluña (Ley 23/1991, de 29 de noviembre).

potenciales de la liberalización de los horarios comerciales sobre el nivel de negocio, el empleo y los precios, o en el de Barlés y Berné (2006), que recoge los principales argumentos a favor y en contra de dicha liberalización. Respecto a los trabajos empíricos, una recopilación de los estudios realizados en la década de los noventa se puede consultar en Boylaud y Nicoletti (2001)⁴. Más recientemente, Skuterud (2005) proporciona evidencia de cómo la relajación de la apertura en domingos en Canadá supuso un aumento del empleo del sector⁵, por su parte, Price (2005), con datos de una cadena de supermercados en Queensland (Australia), muestra que la apertura en domingos no necesariamente tiene que dar lugar a un aumento del empleo, sino que se puede producir un traspaso de empleo fijo a empleo temporal, mientras que Burda y Weil (2005) obtienen para EEUU que cuanto más restrictiva es la normativa relativa a horarios comerciales menor es el empleo, los salarios y la productividad del sector, aunque no encuentran efectos significativos sobre los precios.

En los últimos meses se ha reabierto el debate de los horarios comerciales en España después de que distintas fuentes del Gobierno hayan propuesto ampliar los horarios comerciales para dinamizar el comercio. En este contexto, puede ser oportuno comparar la normativa española con la aplicada en los países de nuestro entorno económico, es decir, con el área del euro⁶. Con esa finalidad, en este artículo se elabora un indicador del grado de restrictividad de la regulación de los horarios comerciales, que no solo sirve para la comparación internacional, sino también para evaluar la regulación que en esta materia aplican las comunidades autónomas (CCAA).

El resto del artículo se estructura de la siguiente manera. En el apartado 2 se comentan brevemente los distintos puntos de vista que tienen los

consumidores, comerciantes y legisladores sobre los horarios comerciales. En el apartado 3 se enumeran los aspectos principales en los que se concreta la regulación en esta materia en los países del área del euro. En el apartado 4 se ofrece un indicador de horarios comerciales que permite comparar la regulación aplicada en los países del área del euro. En el apartado 5 se analiza con algo más de detalle la situación relativa de España en relación con los horarios comerciales y se comentan las diferencias que hay entre CCAA. Por último, el artículo se completa con las principales conclusiones.

2. Posición de los distintos colectivos sobre la regulación de los horarios comerciales

Como se ha apuntado, la regulación de los horarios comerciales es uno de los aspectos más controvertidos del comercio minorista, sosteniendo los colectivos afectados posiciones dispares. Desde la perspectiva del consumidor, hay una serie de cambios de la sociedad que justificarían la desregulación o expansión de los horarios comerciales, como son la incorporación de la mujer al mercado laboral, la mayor presencia de los hogares monoparentales o el hecho de que, en las sociedades actuales, las compras se han convertido en un tipo de ocio. Petitbó (1994) desarrolla el argumento de que los consumidores no pueden adquirir su cesta de consumo óptima debido a que no disponen de información completa, sin embargo, cuanto mayor sea la liberalización de los horarios comerciales más se acercarán a su elección óptima.

Desde la perspectiva del sector, los puntos de vista de los distintos formatos de distribución difieren en función de cómo esperan que les afecte un hipotético cambio de la legislación en esta materia. Las grandes superficies suelen presionar para flexibilizar los horarios comerciales, confiando en ganar cuota de mercado, al competir en tiempo con el comercio tradicional. De hecho, en el Ba- ▷

⁴ Para España y a nivel autonómico, Matea y Mora (2011) estudian el impacto de la regulación del sector sobre la densidad comercial, el empleo y la inflación.

⁵ Con datos de las provincias canadienses para el período 1980-1998, obtiene que la eliminación de la prohibición de apertura en domingos supuso un aumento del empleo de entre el 5 y el 12 por 100.

⁶ Con la excepción de Eslovenia, por falta de información.

rómetro de abril de 2011 del Centro de Investigaciones Sociológicas (CIS) la permanencia de estar abiertos más horas es una de las principales razones por la que los consumidores acuden a comprar a grandes almacenes e hipermercados⁷. Por su parte, los pequeños comercios tienden a tener mayores dificultades para ampliar los horarios comerciales⁸, por lo que son los más reacios a la desregulación y suelen esgrimir que el comercio urbano de proximidad realiza una función de vertebración de las ciudades, que de desaparecer llevaría a la despoblación y a la degradación de los centros urbanos.

En la actualidad, el legislador suele justificar la regulación de los horarios comerciales como una forma de proteger al pequeño comercio frente a las grandes superficies, aplicándoseles a estas últimas una regulación más estricta⁹. Sin embargo, en este debate no hay que olvidar la gran relevancia que están adquiriendo las pequeñas tiendas regentadas por inmigrantes¹⁰, mayoritariamente de origen chino, que están desbancando a las tiendas tradicionales, no solo por tener unos precios muy reducidos sino también un horario muy amplio. Por su parte, la Comisión Nacional de la Competencia (2011) cita la regulación del horario comercial como injustificado e ineficaz, al constatar que los

comercios pequeños, en general, no aprovechan la ventaja competitiva que puede suponer el disponer de una mayor libertad horaria.

3. Regulación de los horarios comerciales en el área del euro

La tendencia general en el área del euro ha sido la de ir extendiendo con el paso de los años los horarios comerciales, si bien, todos los países del área del euro, excepto Irlanda y Eslovaquia, tienen algún tipo de regulación sobre esta materia. La normativa aplicada en cada país presenta diferencias notables e incluso, en algunos casos, la legislación es muy distinta entre regiones o municipios de un mismo país (Cuadro 1). En concreto, en Alemania y España existe regulación estatal y regional, en Portugal y Holanda es estatal y local y en Italia solo local, mientras que en el resto solo es estatal.

Incluso cuando la regulación es estatal, se aprecia una gran variedad en su contenido. Así, dependiendo del país, se regula el máximo de domingos y festivos que pueden abrir los comercios, el mínimo de días que estos tienen que cerrar al año, el máximo de horas por día y/o semana y las horas a partir de las cuales pueden abrir y/o deben estar cerrados los comercios al público. En este último caso, se llega a distinguir entre los distintos días de la semana e incluso entre invierno y verano (como en el caso de Chipre). Además, existe una amplia casuística sobre excepciones a la normativa general, que se pueden agrupar en función del tipo de producto que vende el establecimiento (periódicos, libros, flores, pan, pasteles, medicinas, carburantes, tabaco, antigüedades, coches, muebles, etcétera), del formato (tiendas de conveniencia), del tamaño (tiendas pequeñas) o de la localización del comercio (zonas turísticas, grandes ciudades, estaciones de transporte público, hoteles, etcétera). Además, en algunos países también hay una regulación específica para algunos días del año (por ejemplo, en Navidades). ▷

⁷ Junto a tener mejores precios y una mayor variedad de productos, pero el abrir algunos domingos y días festivos no está entre las características más importantes para comprar en este tipo de establecimiento. Aun así y según la encuesta que el Institut Cerdà realizó, entre el 27 de septiembre y el 7 de octubre de 2004, una hipotética apertura de todos los domingos y festivos habría hecho que la cuota de mercado en la venta de productos cotidianos (alimentación y droguería) de los hipermercados aumentase 4 pp. (pasando del 13 al 17 por 100) a costa, fundamentalmente, del comercio tradicional y, en mucha menor medida, de supermercados y tiendas de descuento duro.

⁸ El problema puede ser menor para las pequeñas tiendas familiares.

⁹ Desde el Real Decreto-Ley 6/2000, de 23 de junio, los pequeños establecimientos (con menos de 300 m² de superficie útil de exposición y venta), excluidos los pertenecientes a grupos de distribución o que operan bajo el mismo nombre comercial de aquellos, gozan de plena libertad para determinar sus horarios de apertura al público. Si bien, a partir de la Ley 1/2004 las CCAA pueden limitar dicha libertad a los comercios con más de 150 m², como así lo han hecho en Cataluña, la Comunidad Valenciana, Galicia, Región de Murcia, Principado de Asturias y La Rioja. Sin embargo, en el País Vasco los establecimientos con menos de 400 m² gozan de libertad de horarios comerciales.

¹⁰ En el Ministerio de Industria, Turismo y Comercio (2005) se lleva a cabo un estudio pormenorizado de este formato de distribución.

CUADRO 1
REGULACIÓN DE LOS HORARIOS COMERCIALES EN LOS PAÍSES DEL ÁREA DEL EURO EN 2010 (a)

	Alemania	Austria	Bélgica	Chipre (b)	Eslovaquia	España	Finlandia	Francia	Grecia	Holanda	Irlanda	Italia	Luxemburgo	Malta	Portugal
¿Hay regulación?	Sí	Sí	Sí	Sí	No	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	No	Sí	Sí	Sí	Sí
Tipo de regulación	Nac./Reg.	Nacional	Nacional	Nacional	Nacional	Nac./Reg.	Nacional	Nacional	Nacional	Nac./Loc.	Nacional	Local	Nacional	Nacional	Nac./Loc.
Máximo nº de horas que pueden estar abiertos los comercios diariamente		15	16	15			14		16			13			18
Máximo nº de horas que pueden estar abiertos los comercios semanalmente		72	91	84:30		84 (c)									61
Regulación de la hora de apertura															
De lunes a viernes		6	5	5			7		5	6		7	6	4	6
Sábado		6	5	5			7		5	6		7	6	4	6
Domingos y festi.	13		5				12		5	6		7	6	4	8
Regulación de la hora de cierre															
De lunes a viernes		21	20	20			21		21	22		22	21	19	
Sábado	20	18	20	20			18		20	22		22	18	20	
Domingos y festi.	18		20				18		20	22		22	13	22	
Día especial			21 (viernes)		15 (miércoles)										
Máximo nº de domingos y festivos por año que se puede abrir	4	0	15	0		8		5	2	12		14			
Máximo nº de domingos y festivos por año que se puede cerrar			52 (d)	10					4						
Excepciones a la regulación general	Sí	Sí	Sí	Sí	No	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	No	Sí	No	Sí	Sí

a. Si no hay regulación específica se deja en blanco.

b. Horario de verano. En el horario de invierno: el máximo de horas diarias es de 14:30 y semanalmente de 82, mientras que la hora de cierre de lunes a viernes es a las 19:30 y los sábados a las 19.

c. Suma del máximo de horas durante el conjunto de días laborales (72) y del máximo de horas de apertura en domingos y festivos (12).

d. Tienen que cerrar un día a la semana.

Fuente: elaboración propia a partir de información de la OCDE y de los Bancos Centrales Nacionales.

4. Construcción de un indicador del grado de regulación de los horarios comerciales

Dada la complejidad de la normativa relativa a los horarios comerciales, la comparación internacional puede ser una labor complicada, que se simplifica con la construcción de un indicador sintético que aglutine los múltiples elementos que se suelen considerar en esta materia, de forma que se asigne a cada país un valor numérico sobre el grado de regulación que aplica en cada momento. No obstante, hay que tener en cuenta que un mismo número no necesariamente implica una misma legislación.

Las respuestas al cuestionario del año 2007 de la OCDE para elaborar sus indicadores de regulación proporcionan una información muy rica sobre horarios comerciales, que, sin embargo, no se ha ex-

plotado suficientemente¹¹, muy probablemente, porque no todos los países proporcionan esa información. En el contexto de la elaboración del decimosegundo Structural Issues Report del Eurosistema (Banco Central Europeo, 2011), relativo al sector de la distribución, los Bancos Centrales Nacionales han facilitado dicha información y la han actualizado. Esta información es la que se utiliza aquí para construir el indicador correspondiente a 2010.

El indicador se ciñe a la regulación específica sobre horarios comerciales por países y, por tanto, no recoge las barreras de otra naturaleza que pueden impedir o dificultar la libertad de los comercios a ▷

¹¹ En los indicadores de la OCDE solo se tiene en cuenta si los horarios comerciales están o no regulados, por lo que no es posible matizar el grado de regulación que en esta materia soporta cada país. Véase, por ejemplo, Wöflfl, Wanner, Kozluk and Nicoletti (2009).

la hora de elegir los horarios comerciales¹². De igual modo debe subrayarse que pueden existir diferencias entre la regulación sobre horarios y los horarios finalmente aplicados por los comercios, dado que estos últimos tienen en cuenta otros factores (coste laboral, estacionalidad de la demanda, horarios de la competencia, etcétera) para fijar finalmente sus horarios comerciales dentro de los límites que fija la legislación. Asimismo, una regulación más laxa no necesariamente implica que los establecimientos comerciales abran durante más tiempo, sino que, en general, supone horarios comerciales más flexibles y una mayor variedad de los mismos¹³. Por otro lado, dada la gran heterogeneidad que hay en relación a las excepciones que aplican los países a determinados establecimientos, el indicador considera únicamente la normativa general de los horarios comerciales¹⁴. En el caso de países con regulación regional o local, se ha utilizado la regulación más representativa del país.

Como paso previo a la construcción del indicador se han definido 6 variables, que sintetizan la información recogida en el Cuadro 1, y con las que se trata de capturar el tiempo en el cual no está permitido que los comercios abran. Así, la primera variable consiste en la hora a partir de la cual los comercios pueden abrir. Como puede haber diferencias entre los distintos días de la semana, esta variable se calcula como la media semanal de hora de apertura¹⁵, de manera que cuanto mayor es la

media semanal de hora de apertura más restrictiva es la regulación. La segunda variable es similar a la primera, pero tiene en cuenta la hora a partir de la cual no está permitido que los comercios estén abiertos. En concreto, se calcula la media semanal de hora de cierre, aunque con el fin de que un aumento de la variable suponga un mayor grado de regulación, en este caso la variable recogida en el indicador se define como 24 menos la media semanal de hora de cierre¹⁶.

La tercera variable se define como 24 menos el número máximo de horas que se pueden abrir por día, mientras que la cuarta variable se calcula como 168 (que son las horas que hay en una semana) menos el número máximo de horas que se pueden abrir semanalmente. En los países en los que no se regule explícitamente alguna de estas dos variables, se ha tenido en cuenta la regulación de facto, en función de las restricciones sobre las horas de apertura y/o cierre¹⁷.

Además, se calcula el mínimo número de días que hay que cerrar al año y el número mínimo de domingos y festivos que no pueden abrir los comercios, definida esta última variable como 52, que son los domingos que hay en un año, menos el número máximo de domingos y festivos que se puede abrir¹⁸. Para que todas las variables tengan un rango comprendido entre 0 (mínima regulación) y 1 (máxima regulación), las seis variables anteriores se han re-escalado con el método min./max¹⁹. ▷

¹² Así no se tiene en cuenta, por ejemplo, el hecho de que en Grecia las asociaciones locales del sector recomienden un rango de horarios comerciales más estrecho que el que permite la legislación y que es seguido por la gran mayoría de comercios pequeños, o que en Francia la legislación laboral fije el domingo como el día de descanso semanal, por lo que un gran número de establecimientos cierran ese día. De igual modo, se obvia el hecho de que exista o no una normativa que obligue a pagar como horas extras el trabajo en domingos y festivos.

¹³ Pilat (1997) obtiene este resultado después de comparar para un conjunto de países la regulación de los horarios comerciales en 1994 con las horas que los establecimientos estaban abiertos, en media, semanalmente.

¹⁴ En consecuencia, no se está teniendo en cuenta, por ejemplo, el hecho de que en algunos países se haya utilizado profusamente la declaración de zona turística como una manera de ampliar los horarios comerciales, como sucedió en febrero de 2010 con la declaración de todo el municipio de Ámsterdam como zona turística.

¹⁵ Es decir, se promedia la regulación de cada uno de los siete días de la semana, incluido los domingos, aunque no se puedan abrir todos los domingos. En el caso de no haber regulación, se le asigna el valor 0 a la hora de apertura, mientras que si no se puede abrir los domingos, la hora de apertura es 24. Si no hay regulación específica para los domingos,

pero si para los otros días de la semana, se aplica esta última a los domingos y en caso de ser distinta la regulación de lunes a viernes con la de los sábados, se considera que rige la misma regulación los domingos que los sábados. Además, para Chipre se tiene en cuenta que cinco meses al año hay horario de invierno y siete meses horario de verano.

¹⁶ El tratamiento es simétrico al aplicado a la media semanal de hora de apertura. Es decir, si no hay regulación, la hora de cierre es 24, y si no se pueden abrir los domingos, la hora de cierre es 0.

¹⁷ Si tampoco se regula la hora de apertura y cierre, el máximo de horas por días es 24 y por semana 168, por lo que la transformación de estas dos variables es cero.

¹⁸ Lo ideal sería sustituir en cada país 52, por 52 más los días festivos al año que hay en el país correspondiente, pero no se tiene esa información para todos los países.

¹⁹ Es decir, cada una de las variables (X_q) se re-escala como I_q^c de acuerdo con la siguiente fórmula:

$$I_q^c = \frac{x_q^c - \min_c(x_q)}{\max_c(X_q) - \min_c(X_q)}$$

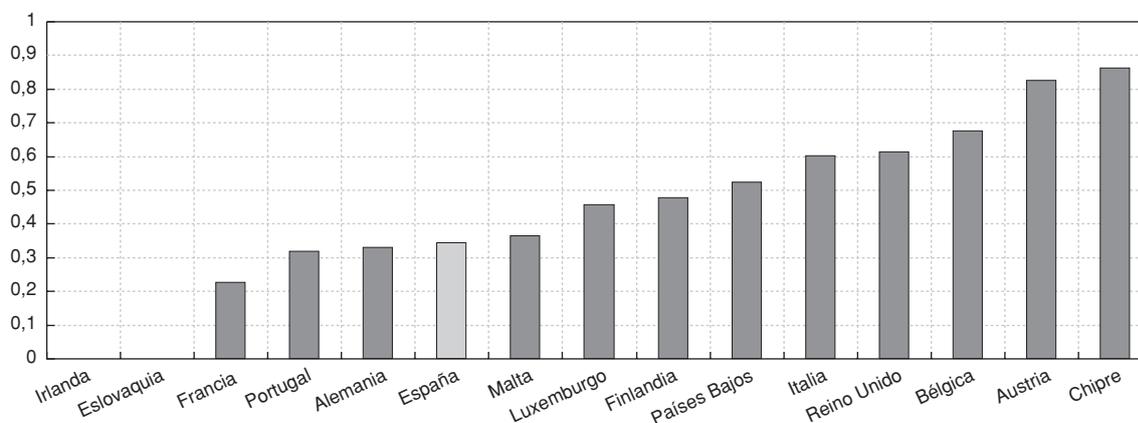
donde c indica el país y $\min_c(X_q)$ y $\max_c(X_q)$ son el valor mínimo y máximo, respectivamente, que toma la variable X_q en el conjunto de países considerado.

CUADRO 2
PONDERACIONES EN EL INDICADOR DE REGULACIÓN DE LOS HORARIOS COMERCIALES

Grupo	Variables	Ponderaciones		
		Dentro del grupo (a)	Dentro del grupo (b)	Final (c) = (a) x (b)
1	Media semanal de hora de apertura	0,25	0,333	0,083
	24 - Media semanal de hora de cierre	0,75		0,250
2	24 - Máximo diario de horas de apertura	0,50	0,333	0,167
	168 - Máximo semanal de horas de apertura	0,50		0,167
3	52 - Nº máximo de domingos y festivos que se puede abrir por año	0,75	0,333	0,250
	Nº mínimo de días que hay que cerrar por año	0,25		0,083

Fuente: elaboración propia.

GRÁFICO 1
INDICADOR DE REGULACIÓN DE LOS HORARIOS COMERCIALES, 2010

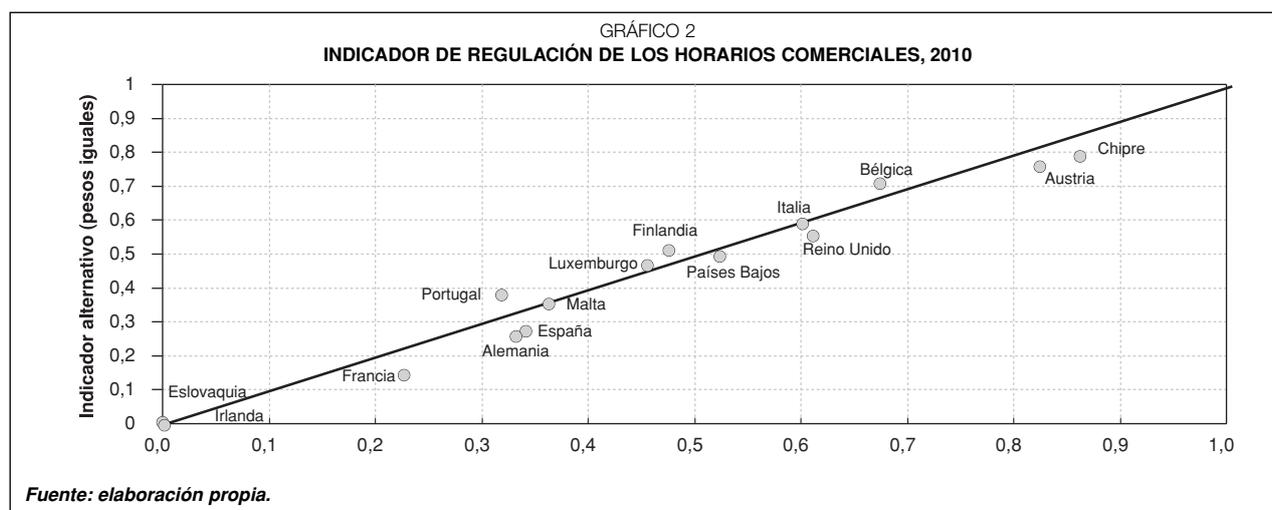


Fuente: elaboración propia.

Finalmente, se han agregado todas las variables con las ponderaciones ad hoc, que se detallan en el Cuadro 2. En concreto, se han agrupado las 6 variables en 3 grupos en función del tipo de regulación, que son: en el primer grupo, los límites en las horas de apertura y cierre; en el segundo grupo, el máximo de horas por día o semana; y, en el tercer grupo, la apertura en domingos y festivos y los días de cierre mínimo, ambos por año. A cada uno de esos grupos se le asigna la misma ponderación, pero dentro del grupo se da más peso a aquellas situaciones que parecen más restrictivas desde el punto de vista de las prácticas comerciales (la hora de cierre en lugar de la de apertura ó la apertura en domingos y festivos en lugar del mínimo de días de cierre). El resultado es el indicador que se ha representado en el Gráfico 1. No obstante, se ha realizado un ejercicio de sensibilidad del indicador

a las ponderaciones, al replicar el indicador asignando a las seis variables el mismo peso. En el Gráfico 2 se comparan ambas ponderaciones, de manera que el valor del indicador con las ponderaciones del Cuadro 2 se recoge en el eje de abscisas y con ponderaciones idénticas en el eje de ordenadas. Como se puede apreciar en dicho gráfico, en general, con las ponderaciones alternativas los países registran valores algo menores, al situarse por debajo de la línea de 45°. No obstante, ese cambio en las ponderaciones no implica variaciones sustanciales en la ordenación de los países, con la única excepción de Portugal, que pasa de ser el cuarto países con una menor regulación al séptimo, cuando las ponderaciones no distinguen por tipo de regulación.

Del Gráfico 1 se desprende que el grado de regulación de los horarios comerciales varía notable- ▷



mente entre países, siendo Chipre el país con una regulación más estricta (el indicador alcanza el valor de 0,86), seguido muy de cerca por Austria (0,83) y a continuación por Bélgica (0,67). Por el contrario, en Irlanda y Eslovaquia hay total libertad para que los comerciantes fijen los horarios comerciales, por lo que el indicador toma el valor cero. Francia es el país donde aunque se regula sobre esta materia, su legislación es menos restrictiva (0,23). España se encuentra, junto con Portugal, Alemania y Malta, en una situación intermedia baja, con un valor del indicador entre 0,3 y 0,4.

5. La regulación de los horarios comerciales en España y las diferencias entre CCAA

En el caso concreto de España y en comparación con el resto de países, la regulación de los horarios comerciales es menos restrictiva en cuanto a que no se regula la hora de apertura y cierre de los comercios, que con la excepción de los domingos no hay una restricción de horas por día, y que tampoco existe una regulación relativa a un número de días al año en los que los comercios deban permanecer cerrados. Por el contrario, las dos materias en las que hay un grado de regulación más elevado son en relación con el número máximo de domingos y festivos que se puede abrir al

año y la limitación semanal de las horas que los comercios pueden estar abiertos. En la mayoría de CCAA el número de domingos y festivos en los que el comercio abre se fija en 8, coincidiendo con el mínimo permitido por la legislación estatal, a la vez que aplicando la legislación estatal fijan el máximo de horas que los comercios pueden estar abiertos en el conjunto de días laborales en 72 y en 12 las horas que se pueden abrir los domingos, por lo que la limitación semanal, como se ha definido aquí, es de 84.

Como ya se ha señalado, hay, no obstante, diferencias en la regulación de los horarios comerciales por CCAA (Cuadro 3). Con el objetivo de analizar estas diferencias, se ha replicado el indicador para aquellas CCAA que tienen una regulación diferente a la descrita anteriormente²⁰. De acuerdo con este indicador que está representado en el Gráfico 3, la Comunidad de Madrid tiene la regulación más laxa (0,14), seguida de Canarias, Comunidad Valenciana, La Rioja y Región de Murcia, todas ellas con niveles muy parecidos al del grueso de las CCAA. Por el contrario, Islas Baleares (0,52), Navarra (0,52), Galicia (0,60) y Cataluña (0,66) tienen una regulación significativamente más elevada que en el resto de España. ▷

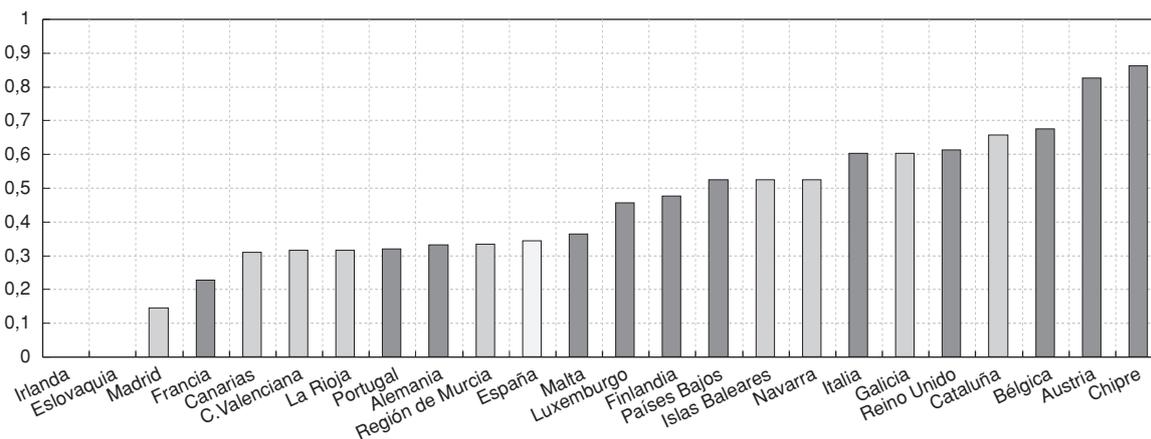
²⁰ Se ha utilizado la regulación vigente en 2010, que coincide con la aplicada en el año 2011, con la única salvedad de que en la Comunidad Valenciana se ha ampliado en un día el número de domingos y festivos en los que se puede abrir, siendo ahora de 9.

CUADRO 3
DIFERENCIAS POR CCAA EN LA REGULACIÓN DE LOS HORARIOS COMERCIALES EN 2010 (a)

	Mayoría de CCAA	CCAA								
		Canarias	Cataluña	Islas Baleares	Madrid	Navarra	Comunidad Valenciana	Galicia	La Rioja	Región de Murcia
Máximo nº de horas que pueden estar abiertos los comercios en el conjunto de días laborales	72	90	72		72	72	90	72	90	72
Máximo nº de horas que pueden estar abiertos los comercios diariamente:										
De lunes a sábado			12	12		12		12		
Domingos y festivos	12	12	12	12		12	12	12	12	12
Regulación de la hora de apertura			7					8		
Regulación de la hora de cierre			22							
Máximo nº de domingos y festivos por año que se puede abrir	8	9	8	8	22	8	8	8	8	10

(a) Si no hay regulación específica se deja en blanco.
Fuente: elaboración propia.

GRÁFICO 3
INDICADOR DE REGULACIÓN DE LOS HORARIOS COMERCIALES, 2010



Fuente: Elaboración propia.

El menor grado de regulación existente en la Comunidad de Madrid es debido a que únicamente establece un número máximo de domingos y festivos en que se puede abrir al año, que es de 22. Por el contrario, en Cataluña se regula tanto la hora de apertura como de cierre de los comercios, así como el máximo de horas diarias, lo mismo hace Galicia, pero con la salvedad de que no regula la hora de cierre, si bien, la de apertura como muy temprano es una hora después de lo que está permitido en Cataluña. En Islas Baleares y Navarra su indicador es más elevado que en la mayoría de las CCAA debido a que regulan el máximo de horas

en las que los comercios pueden desempeñar su actividad diariamente. En el resto de CCAA, las diferencias estriban en un número ligeramente superior de domingos y festivos que se puede abrir al año y/o en un horario máximo semanal algo superior.

6. Conclusiones

En esta artículo se compara la normativa sobre horarios comerciales en los países del área del euro, para lo que se elabora un indicador sintético sobre grado de regulación de los horarios comer- ▷

ciales, que puede tomar valores entre 0 (ausencia de regulación) y 1 (máxima regulación). España se encuentra entre los países con una normativa menos estricta (el indicador toma el valor 0,34), al no legislar ni la hora de apertura y de cierre de los comercios ni el máximo de horas que diariamente pueden abrir los establecimientos. Sin embargo, limita el máximo de horas que los comercios pueden estar abiertos en el conjunto de días laborales (en 72 horas) y las horas que se pueden abrir los domingos (en 12 horas), a la vez que fija en 8 el número mínimo de domingos y festivos al año que pueden abrir los comercios.

Algunas CCAA presentan diferencias notables respecto a este marco general. Madrid destaca por tener la regulación más laxa, al ampliar hasta 22 los domingos y festivos que se pueden abrir al año y no limitar el máximo de horas de apertura, mientras que Cataluña y Galicia tienen las normativas más estricta, al legislar, adicionalmente a lo que es la normativa española general, el máximo de horas diarias y la hora mínima de apertura y, en el caso de Cataluña, también la hora máxima de cierre de los comercios.

Bibliografía

- [1] ARANDA, E., CASARES, J. y MARTÍN, V. J. (2002): «Los horarios en distribución comercial», *Distribución y Consumo*, julio-agosto, pp. 19-33.
- [2] BANCO CENTRAL EUROPEO (2011): «Structural features of distributive trades and their impacts on prices in the euro area», *Occasional Paper*, nº 128.
- [3] BARLÉS, M.J. y BERNÉ, C. (2006): «Aportaciones desde la economía y el marketing al debate de los horarios comerciales», *Distribución y Consumo*, julio-agosto, pp. 99-107.
- [4] BOYLAUD, O. y NICOLETTI, G. (2001): «Regulatory Reform in Retail Distribution» en *Regulatory Reform*, OECD Economic Studies, nº 32.
- [5] BURDA, M. y WEIL, P. (2005): «Blue Laws», octubre, mimeo.
- [6] COMISIÓN NACIONAL DE LA COMPETENCIA (2011): Documento de conclusiones sobre el cuestionario en relación con el impacto de la normativa autonómica sobre las condiciones de apertura de establecimientos comerciales, 27 de septiembre.
- [7] INSTITUT CERDÀ (2005): Aplicación e impacto de los horarios comerciales, 23 de febrero.
- [8] MATEA, M.L. y MORA, J. (2011): «Comercio minorista y regulación autonómica: efectos en la densidad comercial, el empleo y la inflación», *Revista de Economía Aplicada*, de próxima publicación.
- [9] MINISTERIO DE INDUSTRIA, TURISMO Y COMERCIO (2005): El comercio de bazar y tiendas de conveniencia no integradas, diciembre.
- [10] PETITBÓ, A. (1994): «Horarios comerciales y libertad de comercio», *Distribución y consumo*, nº 13, diciembre 1993-enero 1994, pp. 52-61.
- [11] PILAT, D. (1997): «Regulation and performance in the distribution sector», OECD, *Economics Department Working Paper*, nº 180.
- [12] PRICE, R. (2005): «Extended trading hours more retail jobs?», *International Journal of Employment Studies*, vol. 13, nº 1, abril, pp. 133-156.
- [13] SKUTERUD, M. (2005): «The impact of Sunday shopping on employment and hours of work in the retail industry: Evidence from Canada», *European Economic Review*, nº 49, pp. 1953-1978.
- [14] VILLAREJO, H. (2003): «Los horarios comerciales en Estados Unidos», *Instituto de Estudios del Libre Comercio*, nº 1, septiembre.
- [15] WILLIAMSON, B., HARGREAVES J., BOND, J. y LAY, H. (2006): The economic costs and benefits of easing Sunday shopping restrictions on large stores in England and Wales, Indepen Consulting Ltd, mayo.
- [16] WÖLFL, A., WANNER, I., KOZLUK, T. y NICOLETTI, G. (2009): «Ten years of product market reform in OECD countries – insights from a revised PMR indicator», OECD, *Economics Department Working Paper*, nº 695.

*Isabel Díez Vial**

*Marta Fernández Olmos***

CARACTERIZACIÓN DEL *CLUSTER* DEL IBÉRICO Y SU PAPEL EN LAS EXPORTACIONES

El objetivo de este trabajo es conocer las características del *cluster* del ibérico y cómo éstas afectan a la capacidad exportadora de las empresas que lo configuran. Para ello, se realiza un análisis de la localización geográfica de las empresas de ibérico así como de las instituciones locales que prestan su apoyo para el desarrollo de las mismas. Posteriormente, y a partir de la información facilitada a través de una encuesta a 250 empresas, se constata que la pertenencia al *cluster*, y de manera significativa las relaciones dentro de éste, favorecen las exportaciones empresariales, lo que se explica por un mayor acceso a innovaciones y a reputación colectiva.

Palabras clave: concentración geográfica, instituciones locales, internacionalización.

Clasificación JEL: L66, M10, R12.

1. Introducción

La concentración geográfica de empresas que realizan actividades productivas muy relacionadas entre sí, lo que se denomina *cluster* empresarial o distrito industrial, ha atraído recientemente el interés de empresarios, directivos y gobiernos locales. La existencia de un sistema productivo local constituido por pequeñas y medianas empresas (pymes) con fuerte arraigo cultural se considera un factor clave para mejorar la competitividad de las regiones y de las empresas que lo configuran. Frente a la gran empresa que se apoya en la fabricación a gran escala productiva y que cuenta con fuertes canales de distribución, las empresas más pequeñas tienen en la participación en un *cluster* regional una oportunidad para ser más flexibles, productivas e innovadoras. Es más, en un entorno

cada vez más globalizado donde las empresas deben plantearse ser competitivas internacionalmente, la pertenencia al *cluster* se presenta como una ventaja local que se traduce en mayor capacidad de las pymes para convertirse en exportadoras y aumentar su presencia internacional.

En este sentido, los *clusters* se pueden definir como aglomeraciones de empresas interrelacionadas y de instituciones locales en un espacio físico delimitado (Porter, 1998). Son conjuntos de empresas especializadas en una o más fases de fabricación de un producto, teniendo por tanto una relación de rivalidad, pues tratan de vender los mismos productos a los mismos clientes; pero también de cooperación, ya que establecen acuerdos entre ellas, son proveedoras o clientes entre sí, y transfieren información y conocimientos de unas a otras. Fue Marshall en 1890 quien identificó la importancia de la concentración geográfica de las empresas para mejorar la competitividad de las mismas e incrementar el desarrollo económico de la región. De acuerdo con este economista, las ▷

* Universidad Complutense de Madrid. Departamento de Organización de Empresas. Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales.

** Universidad de Zaragoza. Departamento de Dirección y Organización de Empresas. Facultad de Economía y Empresa.

Versión de diciembre de 2011.

empresas aglomeradas mejoran su posición competitiva por tres grandes motivos: el acceso a un mercado laboral especializado, la provisión de materias primas específicas para la industria, y la difusión de información y conocimiento local.

La concentración de empresas especializadas en la fabricación de un producto atrae a trabajadores cualificados para realizar las actividades productivas, pues en ese entorno es más fácil encontrar una empresa en la que trabajar o desarrollarse profesionalmente. Es más, dado que hay múltiples alternativas donde es posible trabajar, los empleados se ven incentivados a mejorar su formación y cualificación específicas para la industria. Igualmente, los proveedores de la industria ven rentable situarse físicamente próximos a las empresas y adaptarse a las necesidades locales, pues se ahorran costes de transporte, pueden incrementar su escala de producción y además se reducen las desconfianzas y recelos (Krugman, 1991).

Además, las empresas se pueden beneficiar de la mayor difusión de información y conocimiento que se establecen entre ellas. La proximidad física favorece una relación cara a cara entre sus diferentes directivos y empleados, bien de manera formal a través de acuerdos entre empresas, bien informal mediante relaciones de amistad, pertenencia a las mismas asociaciones locales o encuentros en eventos locales, entre otros. La cercanía también permite la observación directa de lo que los competidores están haciendo, a la vez que potencia la difusión de rumores y comentarios. Por ello, las empresas aglomeradas saben con mayor precisión qué actividades están llevando a cabo sus competidores, tales como qué novedades van a introducir en el mercado, qué problemas se están encontrando con una determinada tecnología, o en qué países piensan vender sus productos, por citar algunos ejemplos (Pouder y StJohn, 1996).

Ahora bien, los *clusters* no son sólo una colección de empresas físicamente próximas, sino que se pueden caracterizar como una «comunidad local» (Becattini, 1990; Maskell, 2001). Las empresas del *cluster* comparten unos mismos valores,

creencias, lenguaje, historia y convenciones sociales que favorecen aún más esa difusión de información y conocimiento entre competidores, proveedores y clientes. Gracias a este entorno social las empresas encuentran más fácil comunicarse entre sí, pues tienen códigos de comunicación compartidos, formas de trabajar similares y un lenguaje común que les lleva a entender y asimilar los conocimientos y experiencias de los otros de manera más fluida. Información y conocimientos que no se pueden transmitir fácilmente fuera pues otras empresas más distantes carecen de esa identidad y cultura común.

En esta transferencia de información y comunicación entre empresas del *cluster* juegan un papel destacado las instituciones locales. Estas instituciones son organizaciones con una orientación local que proporcionan apoyo a las empresas, y pueden ser asociaciones, universidades, centros de formación, centros tecnológicos, organizaciones que prestan servicios complementarios, etcétera. Por un lado, las instituciones locales funcionan como fuente de conocimiento para las empresas del *cluster* (Molina-Morales *et al*, 2004). Las instituciones recogen y difunden el conocimiento y experiencias relevantes generadas por las empresas locales o por agentes externos con los que mantienen relaciones, que para las empresas sería más difícil de conseguir directamente. Por otro lado, las instituciones refuerzan los elementos históricos y culturales del *cluster*, lo que facilita aún más la transferencia de esas experiencias y conocimientos (Amin y Thrift, 1995). Las instituciones establecen hábitos, normas y rutinas que hacen más fácil el entendimiento y aprendizaje entre empresas a la vez que normalizan su comportamiento.

Múltiples autores han analizado la relación entre el *cluster* empresarial y la mejora en competitividad empresarial. Así, hay trabajos que han encontrado cómo los *clusters* suponen una mayor tasa de empleo y productividad local (McCann y Folta, 2008), cómo la capacidad innovadora es mayor (Baptista y Swann, 1998), y también se ha observado que las empresas se vuelven más renta- ▷

bles (Díez-Vial, 2011). Asimismo, se ha constatado que las empresas mejoran su posición competitiva internacional, teniendo una mayor capacidad para convertirse en exportadoras, y una vez que lo son, pueden incrementar más fácilmente su tasa de exportaciones (Greenaway y Kneller, 2008).

Dada la gran importancia que tienen los *clusters* para mejorar la competitividad de las empresas y regiones, en este trabajo consideramos de gran interés analizar cómo se comportan las empresas de un *cluster* y conocer su actividad exportadora. En particular, se ha tomado el caso de jamón ibérico español como objetivo de estudio. En el sector alimentario, las empresas suelen estar agrupadas en *clusters* por el acceso a recursos naturales locales, por lo que existe una gran oportunidad para utilizar esa proximidad para obtener también ventajas disponibles sólo localmente. En el caso del jamón ibérico, las empresas se enfrentan actualmente al reto de aumentar y consolidar su presencia internacional para hacer frente a una competencia más globalizada, y a la vez superar la madurez del mercado local. Así, las ventas más allá de las fronteras nacionales se han convertido en algo vital para muchas de las empresas del sector (Cruz, 2008). Aunque los productos de ibérico ya están bastante asentados en la Unión Europea, los dos grandes retos a los que se enfrenta el sector son: (i) consolidar una imagen internacional de calidad alta y unificada; y (ii) la comercialización de productos fuera de la Unión Europea, a países como Japón, China, EEUU o Australia. La pertenencia al *cluster*, y de manera especial las relaciones que se pueden establecer en éste, pueden favorecer la consecución de ambos objetivos.

2. El *cluster* del ibérico

El Real Decreto 1469/2007, de 2 de noviembre, por el que se aprueba la norma de calidad para la carne, el jamón, la paleta y la caña de lomos ibéricos, introduce en su artículo 13 la obligación por parte de cada comunidad autónoma de mantener

un listado actualizado de los elaboradores de jamón ibérico que operan en su zona. Es a partir de entonces cuando se puede elaborar un listado de aquellas empresas que forman parte de la elaboración de jamón ibérico.

Las empresas productoras de jamón ibérico están localizadas geográficamente en el noroeste de España, principalmente en algunas provincias de las comunidades autónomas de Castilla y León, Extremadura y Andalucía. Esta ubicación respondía tradicionalmente a la búsqueda de una gran proximidad a las dehesas, donde los animales de ibérico pueden crecer y alimentarse de las bellotas. Asimismo, los productores se localizan en zonas donde las condiciones de humedad y temperatura son las más adecuadas para la producción de elaborados de ibérico (Ventanas *et al*, 2001). Aunque en la actualidad muchas empresas también utilizan cámaras de control de las condiciones climáticas, y no existe una obligatoriedad de localizarse como productores en zonas de ibérico (salvo para las Denominaciones de Origen), las empresas siguen localizadas allí.

2.1. Ganado, producción y localización

En el Cuadro 1 se recoge la distribución de la cría y producción de ibéricos para las diferentes provincias a partir de los datos existentes en el Ministerio de Medio Ambiente y Medio Rural y Marino, que no incluyen las Denominaciones de Origen. Se diferencian dos categorías: ibérico puro e ibérico. Se entiende por ibérico puro cuando el animal o el producto procede de progenitores que son ibéricos puros, mientras que es ibérico cuando los progenitores son madre ibérica pura y padre cruzado con otra raza (Duroc). La cría de animales ibéricos puros está concentrada en cuatro provincias que suponen el 85 por 100 del total: Córdoba, con un 27,9 por 100, Sevilla 27,8 por 100 del total, seguidas de Huelva, con el 19 por 100 y Badajoz, con el 9,6 por 100. La producción de ibérico está más dispersa que la de ibérico puro, centrándose ▷

CUADRO 1
LOCALIZACIÓN DE ANIMALES Y PRODUCCIÓN DE IBÉRICO

Provincia	Animales (nº)				Jamones (nº piezas)				Paleta (nº piezas)			
	Ibérico puro		Ibérico		Ibérico puro		Ibérico		Ibérico puro		Ibérico	
Albacete.....	-	(0,0%)	46.204	(2,1%)	-	(0,0%)	-	(0,0%)	-	(0,0%)	-	(0,0%)
Almería.....	508	(0,2%)	3.733	(0,2%)	-	(0,0%)	6.970	(0,2%)	-	(0,0%)	3.862	(0,1%)
Ávila.....	125	(0,0%)	78.553	(3,5%)	-	(0,0%)	158.134	(3,6%)	-	(0,0%)	135.883	(3,0%)
Badajoz.....	31.963	(9,6%)	696.838	(31,0%)	32.268	(12,9%)	626.818	(14,3%)	32.956	(17,0%)	614.518	(13,5%)
Barcelona.....	-	(0,0%)	855	(0,0%)	-	(0,0%)	20.112	(0,5%)	-	(0,0%)	33.889	(0,7%)
Burgos.....	-	(0,0%)	2.406	(0,1%)	-	(0,0%)	8.956	(0,2%)	-	(0,0%)	14.656	(0,3%)
Cáceres.....	9.808	(2,9%)	95.635	(4,3%)	5.240	(2,1%)	167.637	(3,8%)	7.513	(3,9%)	172.425	(3,8%)
Cádiz.....	3.861	(1,2%)	14.044	(0,6%)	-	(0,0%)	43.334	(1,0%)	-	(0,0%)	43.717	(1,0%)
Ciudad Real.....	1.848	(0,6%)	31.025	(1,4%)	-	(0,0%)	40.935	(0,9%)	-	(0,0%)	52.605	(1,2%)
Córdoba.....	92.757	(27,9%)	89.963	(4,0%)	61.822	(24,8%)	149.061	(3,4%)	91.279	(47,0%)	162.899	(3,6%)
Cuenca.....	-	(0,0%)	3.380	(0,2%)	-	(0,0%)	-	(0,0%)	-	(0,0%)	-	(0,0%)
Granada.....	15.451	(4,6%)	39.313	(1,8%)	-	(0,0%)	103.931	(2,4%)	-	(0,0%)	65.296	(1,4%)
Guadalajara.....	-	(0,0%)	130	(0,0%)	-	(0,0%)	-	(0,0%)	-	(0,0%)	-	(0,0%)
Huelva.....	63.385	(19,0%)	76.480	(3,4%)	147.725	(59,1%)	324.080	(7,4%)	59.355	(30,5%)	367.064	(8,1%)
Jaén.....	3.014	(0,9%)	7.467	(0,3%)	-	(0,0%)	3.434	(0,1%)	-	(0,0%)	324	(0,0%)
León.....	-	(0,0%)	2.109	(0,1%)	-	(0,0%)	58.200	(1,3%)	-	(0,0%)	61.774	(1,4%)
Lleida.....	-	(0,0%)	3.138	(0,1%)	-	(0,0%)	57.748	(1,3%)	-	(0,0%)	76.733	(1,7%)
Madrid.....	206	(0,1%)	4	(0,0%)	-	(0,0%)	69.086	(1,6%)	-	(0,0%)	99.457	(2,2%)
Málaga.....	5.623	(1,7%)	21.890	(1,0%)	1.089	(0,4%)	539	(0,0%)	708	(0,4%)	202	(0,0%)
Murcia.....	-	(0,0%)	103.257	(4,6%)	-	(0,0%)	241.583	(5,5%)	-	(0,0%)	344.077	(7,6%)
Salamanca.....	8.321	(2,5%)	481.673	(21,5%)	176	(0,1%)	1.668.271	(38,2%)	411	(0,2%)	1.633.855	(36,0%)
Segovia.....	1.461	(0,4%)	122.407	(5,5%)	-	(0,0%)	236.750	(5,4%)	-	(0,0%)	249.811	(5,5%)
Sevilla.....	92.396	(27,8%)	68.145	(3,0%)	-	(0,0%)	114.907	(2,6%)	-	(0,0%)	150.278	(3,3%)
Soria.....	-	(0,0%)	1.180	(0,1%)	-	(0,0%)	-	(0,0%)	-	(0,0%)	-	(0,0%)
Toledo.....	1.883	(0,6%)	142.733	(6,4%)	-	(0,0%)	241.460	(5,5%)	-	(0,0%)	199.608	(4,4%)
Valladolid.....	92	(0,0%)	31.003	(1,4%)	1.464	(0,6%)	2.104	(0,0%)	2.143	(1,1%)	3.746	(0,1%)
Zamora.....	74	(0,0%)	81.639	(3,6%)	-	(0,0%)	26.514	(0,6%)	-	(0,0%)	52.793	(1,2%)
TOTAL.....	332.776	(100%)	2.245.204	(100%)	249.784	(100%)	4.370.564	(100%)	194.365	(100%)	4.539.472	(100%)

Fuente: Ministerio de Medio Ambiente, Rural y Marino, 2010.

CUADRO 2
PRODUCCIÓN DE LAS DENOMINACIONES DE ORIGEN

Denominación Origen (DO)	Localización	Animales	Jamones	Paleta	Empresas
Guijuelo	Salamanca	216.354	333.480	367.292	77
Dehesa Extremadura	Cáceres y Badajoz	41.503	80.227	80.241	130
Jamón de Huelva	Badajoz, Cáceres, Sevilla, Córdoba, Cádiz, Málaga y Huelva	41.451	56.550	62.987	39
Los Pedroches	Córdoba	16.870	30.442	30.676	17

Fuente: DO Guijuelo; DO Dehesa de Extremadura; DO Jamón de Huelva; DO Los Pedroches, 2010.

en Badajoz, con un 31 por 100 y Salamanca, con un 21,5 por 100.

Por lo que respecta a la producción de elaborados, se observa que la de ibérico puro está muy concentrada en Huelva y Córdoba, donde se producen respectivamente el 59,1 por 100 y 24,8 por 100 de los jamones, y el 30,5 por 100 y 47 por 100 de las paletas. A la luz de estos datos se constata que las provincias que más cría de ibérico puro tienen no necesariamente son las que más producen. Por lo que respecta a la producción de ibérico, al igual que con la cría existe una mayor dispersión, si bien Salamanca lidera claramente con un 38,2 por 100 de los jamones y un 36 por 100 de las paletas.

A los datos obtenidos del Cuadro 1 relativos a la distribución de la cría y producción de ibérico es necesario añadirle la cría y producción de cada una de las Denominaciones de Origen (DO) pues no se incluyen en la misma. En el jamón ibérico existen cuatro DO, cada una centrada en una zona geográfica determinada y con unos requisitos particulares para la cría y producción de elaborados ibéricos: DO de Guijuelo, DO Dehesa de Extremadura, DO Jamón de Huelva y DO Los Pedroches. El Cuadro 2 recoge los principales datos relativos a la actividad y localización de cada una. Con estos datos se observa que es Salamanca la provincia que más producción de ibérico realiza amparada en la DO, con 216.354 ▷

CUADRO 3
 DISTRIBUCIÓN DE ESTABLECIMIENTOS Y EMPRESAS DE IBÉRICO

Provincia	Establecimientos			Empresas		
	Número	Densidad*	% total	Número	Densidad*	% Total
Almería	2	0,23	0	2	0,23	0
Ávila	8	0,99	2	7	0,87	2
Badajoz	84	3,86	16	79	3,63	18
Cáceres	43	2,16	8	40	2,01	9
Cádiz	2	0,27	0	1	0,13	0
Córdoba	26	1,89	5	23	1,67	5
Granada	8	0,63	2	6	0,47	1
Huelva	51	5,04	10	44	4,34	10
Jaén	2	0,15	0	2	0,15	0
León	4	0,26	1	3	0,19	1
Málaga	2	0,27	0	2	0,27	0
Salamanca	235	19,03	46	195	15,79	45
Segovia	32	4,62	6	18	2,60	4
Sevilla	8	0,57	2	6	0,43	1
Soria	3	0,29	1	2	0,19	0
Zamora	5	0,47	1	3	0,28	1
TOTAL	515			433		

* Densidad: número de empresas o establecimientos por cada 1.000 m².

Fuente: Asociación Española de Seguridad Alimentaria y Registro Informativo de organismos independientes de control del ibérico, 2010.

animales y 333.480 jamones comercializados en 2010 seguida a gran distancia por Dehesa de Extremadura con 80.241 jamones. Así, tomando de forma conjunta la producción de ibérico amparada en las DO y la no amparada, se observa que Salamanca tiene el 37,59 por 100 de la producción total.

2.2. La distribución de las empresas

Todos los establecimientos cárnicos españoles deben estar inscritos en la Asociación Española de Seguridad Alimentaria (AESAN), donde se recoge la información relativa a localización, actividades a desarrollar, especies de animales y fecha de comienzo de actividad, entre otros. Esta información se complementó con el Registro Informativo de organismos independientes de control del ibérico (RIBER) dependiente del Ministerio de Medio Ambiente y Medio Rural y Marino, surgido a partir de la regulación del ibérico de 2007.

El Cuadro 3 recoge la distribución geográfica de los establecimientos y empresas de ibérico en las diferentes provincias. Dado que la mayoría de las empresas son pequeñas, éstas suelen tener solo un establecimiento, por lo que no existen grandes diferencias entre el número total de establecimientos,

515, y el número total de empresas, 433. La provincia que más establecimientos y empresas de ibérico tiene es Salamanca, con un 45 y 46 por 100 del total. Detrás de Salamanca, se encuentran Badajoz y Huelva, con 16 y 10 por 100 de los establecimientos de jamón, y el 18 y 10 por 100 de empresas respectivamente. Como se puede apreciar, Salamanca concentra la mayor cantidad de actividad productiva de ibérico, existiendo una gran distancia con el resto del territorio. Estos datos son coherentes con la distribución de producción de ibérico comentada, que tras incluir la actividad productiva asociada a la DO de Guijuelo tiene la mayor producción asociada. En términos de densidad, esto es, el número de establecimientos y empresas por 1.000 m², esta diferencia se sostiene, pues Salamanca es claramente la provincia con mayor densidad de establecimientos y empresas –19,05 y 15,79 respectivamente–.

Si se toman los datos municipio a municipio, es Guijuelo en Salamanca el que presenta un mayor número de establecimientos, con 132, el 25,5 por 100 del total de establecimientos de ibéricos de España. Tras Guijuelo, Jabugo en Huelva cuenta con 22, un 4 por 100 del total de los establecimientos totales y muy por debajo, lo que confirma que la mayor concentración de producción de ibérico en España está en Salamanca. ▷

2.3. Las instituciones locales

Las instituciones locales en el *cluster* del ibérico son muy numerosas y juegan un papel relevante en su función de poner en contacto y transmitir información y conocimientos entre las empresas. Asimismo, prestan diversos servicios de apoyo potenciando un mayor conocimiento de los productos y de las marcas, realizando estudios de volumen de oferta y de financiación, y potenciando los acuerdos entre empresas. En particular, se pueden identificar los siguientes grupos de instituciones locales:

1. Las DO. Éstas velan por el cumplimiento de una serie de normas y procedimientos de producción comunes para todas las empresas inscritas, lo que fomenta la creación de una reputación colectiva de gran fiabilidad. Asimismo, representan a las empresas ante negociaciones y conflictos, financian estudios de mercado y realizan inversiones para promover la venta de sus productos. Como ya se comentó, son cuatro las DO del ibérico (Guijuelo, Dehesa de Extremadura, Jamón de Huelva y Los Pedroches).

2. Los centros tecnológicos. El *cluster* cuenta con la Estación Tecnológica de la Carne, en Guijuelo, Salamanca; el Instituto Tecnológico Agroalimentario de Extremadura, INTAEX, de Badajoz; el Centro Tecnológico Andaluz del sector Cárnico, TEICA en Huelva; Centro de Investigación y Calidad Agroalimentaria del Valle de Los Pedroches, CICAP, en Córdoba. Se centran en potenciar el desarrollo tecnológico de las empresas a través de la identificación de mejoras en la producción, operaciones de desarrollo, el desarrollo de infraestructuras o la certificación de calidad de diferentes empresas.

3. Universidades. Los departamentos de producción animal, del área de tecnología de los alimentos o de gestión empresarial de las universidades próximas –Extremadura, Córdoba, Salamanca y Córdoba– realizan labores de investigación y desarrollo que permiten mejorar la eficiencia de la empresa y la calidad de sus productos.

4. Asociaciones. La asociación IBERAICE –empresas de ibérico pertenecientes a la Asociación Nacional de Industrias de la Carne en España (AICE)– engloba más del 90 por 100 de las empresas del sector. Esta asociación, junto con otras asociaciones que representan los intereses de ganaderos y productores se encuentran representados en la Asociación Interprofesional del cerdo ibérico (ASICI). Desde mediados de 2010 ASICI ha incrementado su labor de dar a conocer el producto y favorecer actividades de investigación y desarrollo, para lo cual cuenta con la contribución económica de todas las empresas del sector (Orden ARM/2139/2010).

5. Otras. Además de las instituciones locales mencionadas, las empresas se apoyan en la ayuda de las cámaras de comercio, el esfuerzo del Ministerio de Medio Ambiente y Medio Rural y Marino, ferias nacionales e internacionales para la promoción del producto, Centros turísticos locales para promover el turismo en torno al jamón y su proceso de producción, etcétera.

3. La actividad exportadora de las empresas de ibérico

La capacidad de las empresas de ibérico para transferir sus productos a otros países más allá de las fronteras nacionales está teniendo una relevancia creciente para aumentar las posibilidades de crecimiento de las empresas. La madurez del consumo interno hace que las empresas tengan que buscar en nuevos mercados, especialmente fuera de la Unión Europea, la demanda suficiente para sus productos (Universidad de Córdoba y Asici, 2009). Es más, la presencia internacional de las empresas de ibérico es considerada como una gran oportunidad para mejorar la competitividad del sector, pues se trata de un producto de altísima calidad que puede competir con productos de otros países más consolidados internacionalmente, por ejemplo, el caso del jamón de Parma, en Italia.

Con el fin de conocer la actividad exportadora de ibérico y cómo se ve afectada por las caracte- ▷

CUADRO 4
 CARACTERÍSTICAS DE LA EXPORTACIÓN DE IBÉRICO

A. Distribución por intensidad exportadora		B. Distribución por experiencia exportadora	
% exportaciones/ventas	% empresas	Número de años	% empresas
< 5	55,66	< 5 años	39,63
5-9	27,36	5- 9 años	31,13
10-25	13,21	10-15 años	21,70
26-50	2,83	16-25 años	6,60
> 50	0,94	> 25 años	0,94
C. Distribución por canal exportador		D. Distribución por destino	
Dispone de canal propio	% empresas	Destino de ventas	% empresas
Sí	55,66	Sólo a la Unión Europea	68,87
No	44,34	Resto del mundo	31,13

Fuente: elaboración propia. Número de empresas exportadoras en la muestra: 106.

rísticas del *cluster*, se recopiló información de las empresas. Entre febrero y abril de 2011 se llevó a cabo una encuesta telefónica, complementada en ocasiones con el correo electrónico, que nos permitió obtener datos para 250 empresas (58 por 100 de las empresas totales), todas ellas pymes. De estas 250 empresas, 106 son exportadoras y 144 no exportadoras.

3.1. Características de la exportación de ibérico

La identificación del volumen de comercio exterior asociado al ibérico no era todavía posible en 2010 ya que estos productos carecían de código de Arancel Integrado Aplicado (TARIC) y en 2011, aunque se reconoce, todavía no tiene datos. La única categoría activa hasta ese momento es la de jamos y paletas que incluye tanto ibérico como blanco. En esta categoría las exportaciones para 2010 fueron de 201.092,98 miles de euros, con una clara tendencia creciente, de acuerdo con los datos de Aduanas ofrecidos por el Instituto de Crédito Español (ICEX). Asimismo, las exportaciones a la Unión Europea ascendieron en 2010 a 156.175,08 miles de euros, lo que supone un 77,6 por 100 de las exportaciones totales.

A partir de estos datos, estudios del sector estiman que aproximadamente el 10 por 100 de la exportación corresponde a ibérico en volumen (Cruz, 2008). No obstante, el mayor valor añadido asociado al ibérico, por considerarse de gran cali-

dad, lleva a estimar que en el valor monetario su contribución es mayor.

A partir de los datos obtenidos a través de 106 empresas exportadoras de ibérico se han podido extraer ciertos datos que figuran en el Cuadro 4. Así, se ha constatado que las empresas exportadoras tienen de media un 5,42 por 100 de facturación en el extranjero, lo que es un valor relativamente bajo. No obstante, existe una gran variabilidad entre las empresas: el 55,6 de las empresas tienen menos del 5 por 100, pero el 27,36 por 100 tienen entre 5 y 9 por 100 de su facturación en el exterior, el 13,21 por 100 tiene entre un 10 y 25 por 100 y en el resto la exportación tiene más relevancia. Solo el 1 por 100 de la muestra tiene un volumen de exportación superior a su facturación doméstica.

Por lo que se refiere a la experiencia exportando (Cuadro 4B), las empresas de ibérico llevan de media 7 años, si bien prácticamente la mitad de las empresas solo tiene 5 años de experiencia en exportación (52,8 por 100). Entre las empresas que tienen más experiencia internacional, lo más frecuente es que tengan entre 5 y 9 años (31,13 por 100) o entre 10 y 15 años (21,7 por 100). En este sentido, a la luz de estos datos, las empresas de ibérico tienen una actividad internacional bastante reciente. Para exportar, las empresas utilizan tanto medios propios –red de comerciales, principalmente– como ajenos –intermediarios especializados en España, empresas ubicadas en cada país, ferias, etcétera–. En particular, el 55,66 por 100 de las empresas exportan con ▷

CUADRO 5
DIFERENCIA DE MEDIAS ENTRE EXPORTADORAS Y NO EXPORTADORAS

Característica	Total	Exportadoras	No exportadoras	t
Densidad empresas (municipio).....	0,65	0,62	0,68	0,56
Densidad empresas (provincia).....	0,01	0,009	0,01	1,32
Pertenencia a DO.....	0,44	0,56	0,35	-3,36**
Colaboración con centros tecnológicos	0,21	0,33	0,13	-4,03**
Colaboración con universidades	0,09	0,15	0,05	-2,79*
Tamaño.....	19,04	25,36	14,39	-2,91**
N.....	250	106	144	

* al 5%.** al 1%; se asume igualdad de varianzas.

Fuente: elaboración propia.

medios propios, mientras que el 44,36 por 100 lo hace con medios ajenos (Cuadro 4C).

Finalmente, en lo que se refiere a los destinos (Cuadro 4D), las empresas de ibérico encuestadas ponen de manifiesto una clara preferencia por las ventas en la Unión Europea (68,87 por 100 de empresas sólo exportan a la Unión Europea), siendo los países más citados Portugal y Francia y en menor medida, Italia, Bélgica y Holanda. Estos datos coinciden, en gran medida, con los observados en Aduanas para toda la producción de jamón español. La falta de presencia fuera de la Unión Europea se debe, en gran medida, a la existencia de importantes trabas para la venta en otros países no comunitarios, asociadas a problemas de certificaciones de calidad y requisitos de cada país. Las empresas que exportan fuera de la Unión Europea se orientan a Japón, China, EEUU, Nueva Zelanda y Australia.

3.2. Influencia del cluster en la actividad exportadora

La pertenencia al *cluster* y la posibilidad de establecer relaciones con otras empresas e instituciones locales permite a las empresas obtener una ventaja competitiva en los mercados internacionales. La existencia de una concentración geográfica de empresas que comparten los mismos valores, cultura, tradiciones y experiencias otorga unas ventajas locales que las empresas de fuera no pueden disfrutar. En particular, la actividad exportadora se ve beneficiada del *cluster* porque da acceso a información, recursos y conocimientos puestos a dis-

posición por otras empresas o por las instituciones.

Con los datos obtenidos en la encuesta se puede observar que mientras la concentración geográfica como tal no supone diferencias significativas entre las exportadoras y las no exportadoras (Cuadro 5), sí son significativas las relaciones con diferentes instituciones locales. Las empresas exportadoras presentan una afiliación mayor a una DO que aquellas que no lo son: el 56 por 100 de las exportadoras pertenecen a una DO frente al 35 por 100 de las no exportadoras. Las DO establecen unos estándares de calidad y requisitos sobre el ganado y su tratamiento que incrementan la fiabilidad y reputación de los productos elaborados. En este sentido, la producción de ibérico solo está regulada por el RD de 2007 que establece unas pautas generales para el origen del animal (75 por 100 de ibérico) y los tiempos y alimentación del animal. Dado que la calidad de los productos de ibérico es difícil de evaluar externamente, la garantía que otorga las DO, especialmente entre clientes internacionales, favorece las ventas a través de una mayor fiabilidad y reputación colectiva.

Las relaciones con universidades y centros tecnológicos tienen también un peso relevante para explicar diferencias significativas entre las exportadoras y las no exportadoras. Sólo el 13 por 100 de las no exportadoras tenían relaciones con centros tecnológicos, frente al 33 por 100 de las exportadoras. Igualmente, las empresas exportadoras intercambian información y conocimientos con universidades en el 15 por 100 de los casos, frente al 5 por 100 de las no exportadoras. Las relaciones con universidades y centros tecnológicos permiten a las empresas acceder a innovaciones existentes en el ▷

sector que se pueden aplicar a su actividad productiva. A través de las innovaciones, las empresas pueden encontrar nuevas técnicas de envasado y distribución de los productos que hacen más fácil su consumo final, incrementar su durabilidad y favorecer la adaptación de sus productos a los gustos de los diferentes mercados, identificar versiones de productos con finalidades más funcionales, establecer procesos de producción que conservan el sabor del producto, etcétera.

4. Conclusiones

Los *clusters* empresariales son agrupaciones geográficas de empresas relacionadas por su actividad productiva así como instituciones locales que realizan actividades de apoyo y soporte. En la gran mayoría de los *clusters* se ha constatado un efecto positivo para las empresas que lo configuran derivado de la disponibilidad de personal cualificado, un mayor acceso a proveedores y distribuidores especializados y la información y conocimientos de otras empresas con experiencias y problemas similares. De manera especial, en aquellos *clusters* en los que las empresas comparten unos valores, cultura y tradiciones, los beneficios son más notorios pues favorece la comunicación y el mutuo entendimiento entre las empresas, a la vez que se desarrolla un entorno de mayor confianza mutua.

El *cluster* del ibérico, que tiene sus orígenes en el acceso a condiciones geográficas y climáticas adecuadas para la cría y producción de jamón, cuenta con una gran tradición e historia siendo gran parte de las técnicas y procedimientos actuales las mismas que se han utilizado durante siglos. Aunque las empresas se encuentran concentradas geográficamente en el noroeste de España, destaca, por su mayor concentración, Salamanca, con el 46 por 100 de las empresas, y su municipio de Guijuelo, que cuenta con el 25 por 100 del total. Esta alta densidad de empresas se ha visto complementada por la presencia de instituciones locales que dan apoyo y soporte. Muchas de estas institu-

ciones mantienen relación con prácticamente todas las empresas del *cluster*, como ocurre con las asociaciones IBERAICE o ASICI, que cuentan con más del 90 por 100 de los productores entre sus socios. Sin embargo, otras instituciones, como ocurre con las DO, los centros tecnológicos y las universidades, solo mantienen relaciones con algunas de las empresas.

El estudio realizado sobre 250 empresas de ibérico ha puesto de manifiesto que la pertenencia al *cluster* favorece la actividad exportadora de las empresas. En particular, se ha observado que más que la proximidad física entre las empresas, son las relaciones que se establecen en el *cluster* lo que más propicia que las empresas sean exportadoras. Las instituciones locales ofrecen información y conocimientos generados bien a través de sus relaciones con otras empresas, que han pasado por problemas y experiencias similares, bien a través de relaciones con otras instituciones y organismos de fuera del *cluster*. En este sentido, las universidades y los centros tecnológicos favorecen las actividades de investigación y desarrollo de la empresa dándole acceso a innovaciones y nuevas prácticas en el mercado. Asimismo, las relaciones con instituciones otorgan a la empresa valiosos recursos como el acceso a una mayor reputación generada de forma colectiva, como ocurre con la pertenencia a las DO.

Desde el punto de vista de política gubernamental, la constatación del efecto favorable de los *clusters* en la competitividad e internacionalización de las empresas puede justificar un esfuerzo mayor por su desarrollo. En los últimos años ha habido un gran resurgimiento de los temas relacionados con los *clusters* y aglomeraciones de empresas que ha llevado a los gobiernos a favorecerlos con ayudas públicas destinadas, en última instancia, a mejorar el desarrollo local. En este sentido, sería interesante si las políticas públicas pudieran favorecer el establecimiento de relaciones entre empresas e instituciones locales que favorezcan a su vez a las empresas.

En conclusión, el *cluster* de ibérico incrementa la capacidad exportadora de las empresas mejorando la capacitación de las mismas, bien a través de ▷

una mayor capacidad innovadora, bien a través de una mayor reputación colectiva. En vez de contar con los esfuerzos que puedan realizar las empresas de forma aislada, es el esfuerzo colectivo de todas ellas y las instituciones locales lo que más puede favorecer la presencia internacional con productos de alta calidad. Así, las empresas de ibérico tienen un gran potencial de desarrollo de sus exportaciones mediante el establecimiento de relaciones adecuadas en el *cluster*.

Bibliografía

- [1] AMIN, A. y THRIFT, N. (1992): «New-Marshallian nodes in global networks», *International Journal of Urban and Regional Research*, nº 16, pp. 571-587.
- [2] BAPTISTA, R. y SWANN, P. (1998): «Do firms in clusters innovate more?», *Research Policy*, nº 27, pp. 525-540.
- [3] BECATTINI, G. (1990): «The Marshallian industrial district as a socio-economic notion», en Pyke, F., Becattini, G., Sengenberger, W. (Eds.), *Industrial districts and local economic regeneration*, International Institute for Labor Studies, Geneva, pp. 37-51.
- [4] CRUZ, J. (2008): «El sector jamonero se confirma como el más dinámico dentro de la industria cárnica española», *Eurocarne*, nº 166, pp. 1-8.
- [5] DÍEZ-VIAL, I. (2011): «Geographical cluster and performance: The case of Iberian ham», *Food Policy*, nº 63, pp. 517-525.
- [6] GREENAWAY, D. y KNELLER, R. (2008): «Exporting, productivity and agglomeration», *European Economic Review*, nº 52, pp. 919-939.
- [7] KRUGMAN, P. (1991): *Geography and trade*, Cambridge, MA, MIT Press.
- [8] MARSHALL, A. (1890/1920): *Principles of economics*, Londres, MacMillan.
- [9] MASKELL, P. (2001): «Towards a knowledge-based theory of the geographical cluster», *Industrial and Corporate Change*, nº 10, pp. 921-943.
- [10] MCCANN, B.T. y FOLTA, T.B. (2008): «Location matters: where we have been and where we might go in agglomeration research», *Journal of Management*, nº 34, pp. 532-565.
- [11] MOLINA-MORALES, F.X. y MARTÍNEZ-FERNÁNDEZ, M.T. (2004): «How much difference is there between industrial district firms? A net value creation approach», *Research Policy*, nº 33, pp. 473-486.
- [12] PORTER, M. (1998): «Clusters and the new economics of competition», *Harvard Business Review*, nº 76, pp. 77-90.
- [13] POUDEUR, R. y St JOHN, C. H. (1996): «Hot spots and blind spots: Geographical clusters of firms and innovation», *Academy of Management Review*, nº 21, pp. 1192-1225.
- [14] UNIVERSIDAD DE CÓRDOBA Y ASICI (2009): *Plan estratégico del sector porcino ibérico*. Madrid, Ministerio de Medio Ambiente, Rural y Marino.
- [15] VENTANAS, J. (Coordinador) (2001): *Tecnología del jamón ibérico*, Madrid, Ediciones MundiPrensa.

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