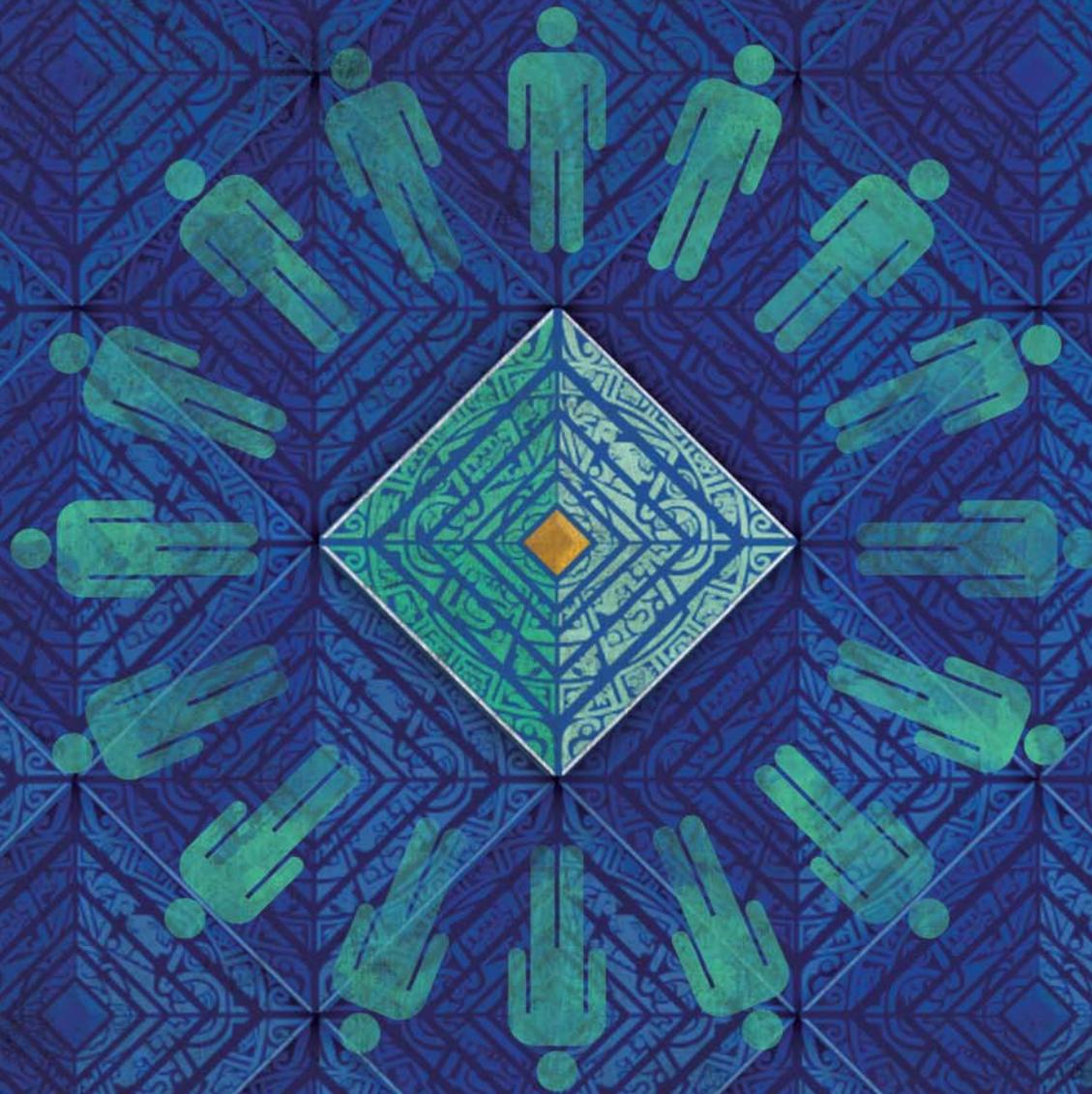


INFORMACION COMERCIAL ESPAÑOLA
MINISTERIO DE ECONOMÍA Y COMPETITIVIDAD

Núm. 3029

Del 1 al 31 de agosto de 2012

ICE
BOLETÍN
ECONÓMICO



La Cumbre del G20 en Los Cabos (México)

**España: primer contribuyente del BID
en financiación no reembolsable**

En preparación

- El sector exterior en 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 3029

Director

Santiago Elorza Cavengt

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 Pálla, 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 y Redacción:** Paseo de la Castellana, 160, planta 10. Teléfonos: 91 349 48 41/ 91 349 75 86; www.revistasICE.com

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

Maquetación: DAYTON, SA
Impresión: Centro de Impresión Digital y Diseño de la Secretaría de Estado de Comercio
Papel exterior: ecológico estucado brillo
Papel interior: 80 g ecológico FSC/TCF
ECPMITYC: 1.ª ed./7501110
EUAEVF: 7€ + IVA

D.L.: M-30-1958
NIPO: 720-12-011-5
ISSN: 0214-8307
Catálogo general de publicaciones oficiales
<http://www.060.es>



S U M A R I O

		En portada
Subdirección General de Análisis Financiero y Sistema Financiero Internacional	3	La Cumbre del G20 en Los Cabos (México), junio de 2012
		Colaboraciones
Ana María Martínez Jerez	15	España: primer contribuyente del Banco Interamericano de Desarrollo en financiación no reembolsable
José León García Rodríguez, Carlos Castilla Gutiérrez y Francisco J. García Rodríguez	29	Producción y gestión petrolera en Angola
José Rodríguez de Pablo y Egbert Rodríguez Messmer	41	El sector eléctrico español y las energías renovables
Jana Prodanova y Sonia San Martín	53	Todos los compradores <i>online</i> de billetes de transporte no son iguales



*Subdirección General de Análisis Financiero y Sistema Financiero Internacional**

LA CUMBRE DEL G20 EN LOS CABOS (MÉXICO)

Junio de 2012

La cumbre del G20 en Los Cabos ha presentado dos resultados muy significativos: ha permitido acordar definitivamente una contribución de 456.000 M\$ a los recursos del Fondo Monetario Internacional, y ha suministrado una importante señal de apoyo respecto a la zona euro. El G20 ha apoyado que la zona euro considere dar pasos concretos hacia una arquitectura financiera integrada (unión bancaria, aunque sin mencionar el término) y una mayor integración fiscal. Los miembros del grupo quisieron transmitir la sensación de urgencia ante la gravedad de la situación en los mercados financieros internacionales, y la importancia de aprovechar el momento para adoptar medidas profundas y decisivas. Se apoyó, sin reservas, el plan de recapitalización bancaria de España y el anuncio de apoyo financiero al mismo por parte del Eurogrupo.

Palabras clave: G20, Fondo Monetario Internacional, arquitectura financiera internacional, instituciones financieras internacionales.

Clasificación JEL: F00, F02, F30.

1. Introducción

Contexto internacional previo a la cumbre. Las últimas cumbres del G20 en Cannes (noviembre de 2011) y Los Cabos (junio de 2012) han venido precedidas de fuertes turbulencias financieras internacionales, concentradas en particular en los países de la zona euro. La gravedad de las tensiones en los mercados había llegado a cotas de máximos históricos. Esto se veía reflejado principalmente en los diferenciales de riesgo de la deuda de España e Italia, así como en indicadores de salidas de capitales importantes, compensadas por flujos del eurosistema.

Diez días antes de la cumbre del G20 en Los Cabos, el Eurogrupo anunció su disposición favo-

rable a apoyar financieramente a España en su plan de recapitalización bancaria, por importe de hasta 100.000 M€. Este apoyo financiero de la eurozona a un país tan importante como España presentaba la singularidad de no estar condicionado a la adopción de medidas macroeconómicas, como ocurre por ejemplo con los programas habituales del FMI (Acuerdos de Derecho de Giro –SBA– o Acuerdos Extendidos, EFF). La condicionalidad en este tipo de apoyo financiero residirá en las políticas financieras. Con ello se producía un hito en el apoyo internacional a la resolución de crisis bancarias, aunque los participantes en los mercados no lo consideraron suficiente para que la situación se estabilizase.

Ante una actuación tan relevante como la petición de apoyo financiero por parte de España, y pese a estar en el centro de las presiones del mercado, ▷

* Este artículo ha sido elaborado por Miguel Ángel Martínez Rolland.
Versión de julio de 2012.

los países del G20 consideraron que las actuaciones nacionales de los países de la eurozona no debían ser el principal centro de atención, más que para ser respaldadas: la prioridad debía ser que se pudieran llevar a cabo acciones muy significativas del área euro en su conjunto.

Los debates del comunicado. La presidencia mexicana del G20 quiso acertadamente que los debates se centraran en la lucha contra la crisis, particularmente en los aspectos más importantes como las acciones en relación a la crisis financiera en la zona euro. No obstante, no quiso hacer como en los momentos más críticos de octubre de 2008, cuando el G7 emitió un brevísimo comunicado de apenas 5 puntos declarando que no permitirían la quiebra de instituciones financieras sistémicas. En este sentido, podemos recordar que los comunicados cortos y centrados en actuaciones suelen ser los que tienen más impacto. El objetivo es enfatizar un contenido importante y sustantivo, y suministrar señales fuertes. En cambio, en Los Cabos el comunicado ha presentado una considerable longitud, en la línea habitual de los comunicados de líderes del G20 desde Pittsburgh en 2009. La intención implícita era señalar que los riesgos en junio de 2012 no llegaban a ser tan críticos como los presenciados en octubre de 2008, cuando el conjunto del sistema financiero mundial estaba amenazado de colapso. Al mismo tiempo, el G20, lógicamente, no es el lugar para tomar decisiones críticas sobre las instituciones europeas. Estas decisiones deben ser tomadas por el conjunto de los socios europeos, en Europa.

México también deseaba abordar en el comunicado de forma extensa las cuestiones que se trataron en los grupos de trabajo del G20 a lo largo del año. Existen dos líneas principales de trabajo en el G20: el circuito de los ministerios de economía y finanzas, y el circuito de los llamados *sherpas*. Los ministerios de economía y finanzas se centran en las políticas macroeconómicas y la cooperación internacional en la materia, la regulación financiera y la política de las instituciones financieras internacionales, principalmente el FMI. Por su parte, los *sherpas*, que son asesores directos en el plano eco-

nómico de los presidentes de Gobierno (en España, el jefe de la Oficina Económica del Presidente), de muy alto nivel, orientan la agenda de trabajo general, la visión global y abordan directamente las cuestiones de comercio, desarrollo, medio ambiente, y otras como la lucha como la corrupción.

En este artículo vamos a tratar en detalle los resultados en los principales ámbitos que recoge el comunicado de Los Cabos, particularmente los dependientes de los ministerios de economía y finanzas. En primer lugar analizaremos el contenido de los debates y lo acordado en materia de política macroeconómica, con particular énfasis en lo reseñado sobre la zona euro. Continuaremos con la exposición de los resultados en materia de arquitectura financiera internacional, con el acuerdo definitivo sobre los recursos del FMI por importe de 456.000 M\$; y concluiremos repasando el estado de avance en materia de regulación financiera, comercio e inversiones.

2. Política macroeconómica: el Plan de Acción de Los Cabos

2.1. El área euro

La situación en los mercados financieros del área euro dominó los debates sobre la situación macroeconómica internacional. La repetición de las elecciones en Grecia se produjo en el fin de semana inmediatamente anterior a la cumbre, tras unas elecciones en mayo en las que no fue posible formar un Gobierno. El lenguaje del comunicado de Los Cabos sobre Grecia tiene menos elementos de desconfianza que el inmediatamente anterior de los líderes del G8 en Camp David¹. Se especifica que «*se espera trabajar con el próximo Gobierno griego para garantizar que se mantiene en la senda de reforma y sostenibilidad dentro del área euro*». ▷

¹ El comunicado del G8, cuyo lenguaje fue posteriormente reproducido por los ministros de finanzas del G7, decía: «esperamos colaborar con el próximo Gobierno de Grecia y consideramos que está en nuestro interés que Grecia se mantenga en la eurozona *mientras respete sus compromisos*» (hemos añadido la cursiva).

Esta redacción se decidió antes de conocer el resultado de las elecciones griegas y la voluntad era mantenerla independientemente de su resultado.

Por diversas razones, la situación de los mercados financieros en el área empeoró durante mayo y junio. Las turbulencias financieras en España, centradas particularmente en el sector financiero, desembocaron en el comunicado del Eurogrupo del 9 de junio, en el que se reseñaba la intención de España de solicitar asistencia financiera para el sector bancario, y la disposición del Eurogrupo a aprobarla.

El G20 en su comunicado apoyó claramente y sin reservas la decisión tomada por España de solicitar una asistencia financiera para apoyar la recapitalización y reestructuración de su sector financiero, así como la decisión de la zona euro de aprobarla. Los países no europeos del G20, en particular EEUU, consideraban que las actuaciones de reforma nacionales iban por un camino suficientemente ambicioso, pero sobre todo era necesario reforzar las instituciones de la zona euro para conseguir despejar las dudas de los mercados sobre la integridad futura de la unión monetaria. Su principal objetivo era que los países de la Unión Europea, en particular con la aquiescencia de Alemania, dieran en Los Cabos un importante paso hacia la unión bancaria y la unión fiscal, que pudiera reducir las turbulencias financieras internacionales. También apuntaron a la necesidad de un papel más activo del banco central en la lucha contra la crisis. El FMI había advertido que un riesgo de agravamiento de la crisis financiera en la zona euro era el principal riesgo para la economía mundial, con graves consecuencias potenciales, y los países del G20 deseaban evitar una repetición de la situación de 2009. En 2012 hay mucho menor margen de maniobra fiscal y monetario para emprender rescates financieros o políticas expansivas.

Por otra parte, la adopción de una unión bancaria o fiscal es una decisión política y económica de primera magnitud. Se reconocía que los países de la eurozona no podían tomar las decisiones en México, fuera de Europa; para eso tenían que estar presentes todos los países europeos implicados, bajo el para-

guas de las instituciones de Bruselas. Alemania también ha argumentado que medidas de integración de este calibre no pueden tomarse sin pasos hacia una unión política y sin reforzar los mecanismos de disciplina comunitarios, más aún cuando tiene una importante oposición interna para adoptarlas. Por ello se había opuesto en el pasado a cualquier mención a la unión bancaria o fiscal en los comunicados del G20. EEUU, por otro lado, también pedía a la UE una mayor apuesta por «el crecimiento» (entendido principalmente como menor consolidación fiscal).

La intensidad de este debate en Los Cabos fue proporcional a la gravedad de la situación, pero los países participantes reconocían las restricciones existentes y que Los Cabos no podría ser el lugar donde tomar una decisión profundamente europea. Finalmente los países europeos propusieron dar una señal sobre el camino a seguir, en particular respecto a la unión bancaria: se apoya la intención de considerar pasos concretos hacia una «arquitectura financiera integrada», incluyendo la supervisión bancaria común, mecanismos de resolución y recapitalización de entidades financieras comunes, y un fondo de garantía de depósitos. Es decir, todos los elementos más importantes de una unión bancaria, pero sin usar explícitamente el término. La formulación utilizada también supone un reconocimiento de que una unión monetaria en países con sectores financieros tan desarrollados como los europeos, está incompleta sin una unión bancaria².

En definitiva, el principal resultado de la cumbre del G20 consiste en que los países europeos dan una señal clara sobre la voluntad de tomar actuaciones comunes concretas para reforzar la zona euro, y también es muy destacable que se reconoce abiertamente que son necesarias más actuaciones de las anunciadas hasta ahora en la zona euro³. Anteriormente, ▷

² El texto del comunicado de Los Cabos es «Apoymos completamente las acciones del área euro para avanzar con objeto de completar la Unión Económica y Monetaria. Con este propósito, respaldamos la intención de considerar pasos concretos hacia una arquitectura financiera más integrada, que abarque la supervisión, la resolución y recapitalización bancaria, y la garantía de depósitos».

³ En el Plan de Acción de Los Cabos se expresa claramente: «Las autoridades del área euro han efectuado varias acciones relevantes y críticas, que han contribuido a estabilizar la situación, pero persisten sustanciales riesgos y son necesarias actuaciones adicionales».

el G20 se había limitado a apoyar las medidas anunciadas por Europa y nunca las había considerado insuficientes (el cambio en este punto constituye una novedad importante). La presión del resto de países del G20 ha sido importante para concienciar a los principales implicados, en particular a Alemania, de la urgencia en tomar nuevas medidas. La expectativa era que en las reuniones europeas inmediatamente posteriores a la cumbre se adoptaran decisiones suficientemente profundas en la dirección apuntada⁴.

Por otro lado también se apuntó en el comunicado la necesidad de corregir los desequilibrios intra-europeos en el sector exterior –a *grosso modo* el déficit en los países periféricos, y el superávit en Alemania y los países nórdicos pequeños–, que también son un factor de incertidumbre importante para la zona euro. En las reuniones técnicas del G20 se había apuntado a la necesidad de que los países con déficit por cuenta corriente dentro de la zona euro acometieran reformas estructurales que les permitieran recuperar competitividad dentro de una unión monetaria (principalmente para reducir la rigidez a la baja de precios y salarios), alertando de que sus indicadores de competitividad presentaban una sobrevaloración que era necesario corregir más intensamente, pese a que ya se ha producido una parte del ajuste del sector exterior. En la UE ya existen mecanismos para fomentar estos ajustes (el «procedimiento de desequilibrios macroeconómicos», pero en el G20 la visión es algo más simétrica, es decir, con algo más de exigencia sobre los países con superávit por cuenta corriente. EEUU, en particular, exige a los países con superávit que fomenten la expansión de su demanda interna, en la sesión sobre coordinación de políticas, en lo que se conoce como «Marco para el crecimiento fuerte, sostenible y equilibrado» (*Framework for Strong, Sustainable and Balanced Growth*), a la que vamos a dedicar el siguiente apartado.

⁴ Así ocurrió en la cumbre de presidentes de Gobierno del área euro del 29 de junio, con decisiones que abren la puerta a un supervisor financiero común y a la posibilidad de recapitalización directa de entidades. No obstante, estas medidas tampoco han sido suficientes para calmar las turbulencias en los mercados.

2.2. *El marco para el crecimiento fuerte, sostenible y equilibrado*

El G20 pasa, con la reunión de Washington en noviembre de 2008, de ser un foro de cooperación económica de relevancia secundaria, con reuniones a nivel ministerial, a tomar el máximo nivel, con reuniones de presidentes de Gobiernos, y tener la voluntad de tomar decisiones sobre los ámbitos más importantes de la política económica mundial. Esta tarea, teóricamente, debería haber correspondido al Comité Monetario y Financiero Internacional del FMI, que fue creado con tal objetivo⁵ pero la dificultad de reformar la composición de este foro (más representativo de la economía mundial de los años 50-70 que de la situación actual) y unos procedimientos y agenda con considerables rigideces, motivaron primero la aparición del G7 y luego la emergencia del G20. El G7 reunía a las principales potencias económicas en los setenta, pero en el siglo XXI había perdido capacidad de tomar decisiones, y en particular no contaba con la presencia del gigante asiático que había pasado a dominar la discusión sobre tipos de cambio: China. El G20 presentaba varias ventajas para ser un foro de decisión: En primer lugar, una composición más equilibrada y flexible, con mayor peso de los países emergentes y en particular de China, pero sin llegar a ver su agenda capturada por una dialéctica de confrontación Norte-Sur entre países desarrollados y países en desarrollo, como ocurre en las Naciones Unidas.

De este modo, el G20 aspira a sustituir al G7 y se declara a sí mismo en Pittsburgh (noviembre de 2009) como el «principal foro de cooperación económica internacional». No se utiliza la palabra «coordinación» puesto que en particular EEUU desea mantener la autonomía de sus políticas económicas. No obstante, con la emergencia de los llamados «desequilibrios globales» en la pasada década (fuertes ▷

⁵ O el Consejo Ministerial, previsto en el Convenio Constitutivo del FMI de 1944, que nunca fue creado principalmente porque podría haber supuesto la eliminación del Directorio Ejecutivo del Fondo. El Comité Monetario y Financiero Internacional (IMFC) también reúne a los ministros de economía y finanzas pero tiene el inconveniente de que reproduce muy de cerca la representación del Directorio del FMI.

déficits por cuenta corriente en EEUU y otros países desarrollados, y fuertes superávits y acumulación de reservas en China y los países exportadores de materias primas) y la mayor crisis financiera desde la II Guerra Mundial quedaba clara la necesidad de reforzar la consistencia de las políticas económicas internacionales. Con este objetivo se crea en la cumbre de Pittsburgh el «Marco para el crecimiento fuerte, sostenible y equilibrado» (*Framework for Strong, Sustainable and Balanced Growth*). La voluntad es que este marco constituya un eje clave para el funcionamiento del G20, y la obtención o no de resultados con él pondrá a prueba la relevancia efectiva de este foro.

Para articular este diálogo sobre las políticas macroeconómicas y los desequilibrios globales se creó en 2009 un grupo de trabajo en el G20 (el «Grupo del Framework»), en el que se se ha tratado de llegar a compromisos de actuaciones para fomentar el mencionado crecimiento sostenible y equilibrado a nivel global. Para orientar la discusión en el grupo, presidido por Canadá y la India desde su creación, el FMI ha suministrado informes, datos y estudios para acordar valores de referencia en cuestiones clave como tipos de cambio, cuentas corrientes o esfuerzos fiscales. Se consiguió desde 2009 un compromiso por parte de China de dejar gradualmente mayor espacio a las fuerzas de mercado en la fijación de su tipo de cambio, pero este compromiso no ha sido numéricamente preciso. El primer compromiso numéricamente concreto del G20 en este marco se produjo en Toronto en junio de 2010: Los principales países desarrollados se comprometieron a reducir sus déficits públicos a la mitad para el año 2013, y a estabilizar su deuda pública en 2016.

En Seúl en 2010 y en Cannes en noviembre de 2011 se formularon «Planes de acción» discutidos por el Grupo del Framework y luego refrendados por los líderes, que condensan los compromisos de actuaciones nacionales y colectivas. El principal reto ha sido que los compromisos no han sido muy concretos, y se ha apreciado la dificultad de establecer mecanismos de rendición de cuentas en un foro informal como el G20, que funciona por consenso.

En esta última cumbre, la presidencia mexicana ha optado por utilizar el mismo formato, mediante el «Plan de acción de Los Cabos». Este plan no contiene cambios muy sustanciales en el signo de las políticas respecto al plan de Cannes, salvo un mayor énfasis en la zona euro, con las novedades detalladas en el apartado anterior. De hecho, el Plan de Los Cabos afirma que los compromisos de Cannes siguen siendo generalmente apropiados, dado que apenas han transcurrido seis meses desde su formulación. El conjunto de las políticas acordadas (*policy mix*) continúa siendo expansivo en sus intenciones, con algunas variaciones en el plano fiscal. Los compromisos de consolidación fiscal siguen siendo principalmente de medio plazo (con lo que a corto plazo se mantienen los elevados déficits públicos en casi todas las principales economías desarrolladas), pero ahora se enfatiza que muchos países desarrollados están dejando actuar a los estabilizadores automáticos y se añade la disposición a coordinar medidas de apoyo a la demanda en caso de que el ciclo empeore. Los principales ausentes de esta voluntad expansiva son los países de la zona euro sometidos a presiones de los mercados (Italia, España e incluso Francia). EEUU, por su parte, se compromete a evitar una aguda contracción fiscal en 2013⁶, que también había sido señalada como un riesgo por el FMI. Cabe mencionar que es llamativo que ya no se hace referencia a «estrategias de salida» de los estímulos aplicados desde 2008, en particular de los estímulos monetarios. Solamente se mantienen las referencias a la consolidación fiscal –que es una parte de una estrategia de salida–, pero a medio plazo y «diferenciada en función de las circunstancias nacionales».

Una frase muy llamativa en el Plan de Acción de Los Cabos es que «*aunque se han implementado importantes medidas de política [económica, desde que se lanzó el Marco en Pittsburgh en 2009] nuestro común objetivo de alcanzar un crecimiento fuerte, sostenible y equilibrado se ha mostrado difícil*». ▷

⁶ El riesgo señalado se refiere a que, si los principales agentes políticos de EEUU no llegan a un acuerdo para evitarlo, en 2013 se producirán fuertes subidas de impuestos, junto a contracciones automáticas del gasto. Varios medios han denominado esta posibilidad como «precipicio fiscal» (*fiscal cliff*).

Un reconocimiento claro de que el objetivo principal no se ha conseguido es poco frecuente en comunicados oficiales, y muestra que un reto esencial para el G20 es la rendición de cuentas (*accountability*). De ahí que se dedique un apartado específico en el Plan a establecer un marco de rendición de cuentas y una revisión del cumplimiento de los objetivos (*accountability assessment*). En él se establece un proceso de supervisión *inter pares* (*peer review*) basado en el principio de «cumplimiento o explicación»: en caso de que un país no cumpla con sus compromisos declarados ante el G20, deberá explicar en detalle las razones, y será objeto de presión por sus socios.

El único ámbito en el que existe una referencia sencilla del cumplimiento de los compromisos es en el ámbito fiscal, con los «Objetivos de Toronto». Como hemos mencionado, consisten en: a) el compromiso de reducir a la mitad el déficit público de 2010 en el año 2013, y b) estabilizar los niveles de deuda pública en 2016. Ante el deterioro de la coyuntura, algunos países habían planteado si esos objetivos continuaban siendo adecuados; y otros países habían planteado la necesidad de evaluar los objetivos en términos de esfuerzo estructural (es decir, aplicando ajustes para eliminar el efecto del ciclo)⁷. Por otra parte, solamente se comprometieron a este objetivo los países desarrollados participantes en el G20 (incluyendo a España), menos Japón, lo que hace que este objetivo no sea tampoco común a todos los países del grupo. A un año y medio vista de la fecha límite para el cumplimiento de los objetivos de déficit, el grupo del Framework y el FMI han examinado la senda de cumplimiento de los objetivos y han estimado que los países están generalmente en camino de cumplir con el objetivo.

Las previsiones del FMI, utilizadas como referencia por el grupo del Framework, consideran que los países con mayor riesgo de incumplir el objeti-

vo son EEUU, Reino Unido y España, afectados negativamente por el ciclo y otros factores⁸. Estas previsiones del FMI no coinciden necesariamente con las de los Gobiernos nacionales, lo cual es importante para la credibilidad el ejercicio: se ha considerado que la presencia de una institución sustancialmente independiente como el FMI modera el optimismo de los Gobiernos respecto a sus propios planes. No obstante, varios países emergentes son críticos con el FMI al considerar que tienen un sesgo positivo hacia sus mayores accionistas (EEUU, Japón y los países de la UE), y solicitan la implicación de otras organizaciones internacionales.

Un objetivo principal en el establecimiento del Framework desde 2009 ha sido la presión para que los países con tipos de cambio intervenidos, que acumulaban niveles descomunales de reservas —en particular el más grande, China—, redujeran sus niveles de intervención y la infravaloración de sus tipos de cambio. Este desalineamiento de sus tipos de cambio, una clave importante en la generación de los desequilibrios globales y en su pervivencia, ha sido una de las grandes carencias del sistema monetario internacional. El ejercicio de rendición de cuentas del G20 reseña de forma bastante clara los resultados en este ámbito (en particular para los estándares de lenguaje impenetrable de los comunicados internacionales): el tipo de cambio efectivo de China se ha apreciado desde 2005 hasta 2011 (y la presión del G20 ha podido contribuir a que continuara en esta senda de apreciación entre 2009 y 2011), pero desde la cumbre de Cannes (noviembre 2011) esta senda se ha interrumpido. China ha argumentado que incluso perdió reservas en el último trimestre de 2011, y que el superávit de su cuenta corriente se ha reducido muy notablemente. El análisis del FMI de hecho presenta niveles de infravaloración de la divisa china mucho menos elevados que en el pasado. El resultado es que la presión en la cumbre del G20 de Los Cabos sobre el tipo ▷

⁷ Otro problema para la medición del cumplimiento del objetivo de déficit de Toronto es si el punto de partida (2010) debía ser el déficit efectivo a cierre de 2010 o el déficit esperado para 2010 en el momento de la cumbre de Toronto. Tomar el déficit efectivo de 2010 tiene el importante inconveniente de que los esfuerzos realizados en la segunda parte de 2010 y no previstos antes de la Cumbre de Toronto son penalizados y no contabilizados como un avance hacia el cumplimiento del objetivo. Este problema afecta principalmente a Francia y España.

⁸ Las previsiones de déficit para 2013 y de deuda pública acaban de ser revisadas por el FMI en su informe de las consultas del artículo IV de julio, de forma que España pasa a cumplir los dos grandes objetivos de Toronto. En el Plan de Acción de Los Cabos se especificaba que era previsible que España requiriera actuaciones adicionales para cumplir con los objetivos.

de cambio de China ha sido mínima, y solamente se mantiene la recomendación genérica de que es necesario continuar avanzando hacia una creciente flexibilidad de los tipos de cambio. Los superávits por cuenta corriente están ahora más concentrados en países exportadores de materias primas, que rechazan de plano el vínculo de su tipo de cambio a la cotización internacional de las materias primas que exportan, con lo que el diálogo y la presión mutua sobre tipos de cambio resulta ahora más difícil en el ámbito del Framework.

Otro de los grandes debates dentro del Framework ha sido el efecto de las políticas monetarias expansivas y heterodoxas de los países desarrollados más grandes –que componen el núcleo del sistema monetario internacional– sobre el resto del mundo. Los países emergentes han protestado por la volatilidad de los flujos de capitales y de los precios de las materias primas, que asocian a las intervenciones históricamente expansivas de los bancos centrales de las principales áreas monetarias (dólar, euro y yen). Los principales países desarrollados han presentado un frente común defendiendo los objetivos nacionales para las políticas monetarias y su primacía, pero al menos se ha reconocido la posibilidad de que puede haber efectos externos de estas políticas.

Finalmente, el último gran ámbito de la política económica que aborda el Framework son las reformas estructurales. Se reconoce la importancia crucial de las mismas, pero al mismo tiempo la dificultad de cuantificar sus beneficios potenciales o el momento en que van a surtir efectos positivos. La OCDE, organización internacional con gran experiencia en materia de reforma estructural, estima que los países han avanzado bastante en sus compromisos de reforma estructural (tres cuartas partes de los objetivos). Existen, no obstante, varias importantes carencias en este ejercicio de compromisos de reforma estructural: los países no necesariamente se comprometen a realizar las reformas estructurales que más necesitarían, y muchas de ellas –siendo impopulares, por ejemplo– no son planificables a largo plazo. Así, los países pueden acometer reformas estructurales muy importantes aunque no estuvieran en sus compromisos previos (incluyendo España y la reforma

laboral de 2012, por ejemplo), y por otro lado pueden comprometerse a reformas con escaso impacto efectivo, pero de fácil cumplimiento.

En definitiva, en el contexto del Marco para el Crecimiento Fuerte, Sostenible y Equilibrado (el *Framework*) se ha visto que los compromisos han sido demasiado genéricos y es complicado realizar un seguimiento efectivo. El diálogo es valioso, pero el establecimiento de un procedimiento de diálogo en el grupo del Framework no ha conseguido cuajar en un marco que verdaderamente oriente una política económica consistente a nivel global. Prepara las reuniones de los líderes, pero existe una natural tendencia a aprovechar el veto de que cada país dispone para evitar los compromisos contrarios a los intereses nacionales. El G20 ha tratado de compensar estas carencias con un creciente ejercicio de la presión *inter pares* y declarando la voluntad de alcanzar compromisos cuantitativos en la medida de lo posible. No obstante, podemos valorar que es difícil que los países deseen ir a un foro informal como el G20 para «sacarse los ojos» mutuamente, y se prefiere no ser excesivamente agresivo con los países socios de un foro que es informal⁹. La preservación de la buena voluntad y del diálogo dentro del G20 exige una importante dosis de realismo respecto a la ambición potencial de este ejercicio: es muy poco probable que los Gobiernos nacionales otorguen prioridad al cumplimiento de objetivos cuantitativos (que puede tener un coste político muy importante) en un foro internacional que no deja de ser informal y en el que cada país cuenta con un veto efectivo, si desea ejercerlo.

3. Arquitectura financiera internacional: el refuerzo de los recursos del FMI

El principal resultado tangible de la cumbre de Los Cabos ha sido el acuerdo definitivo sobre el refuerzo de los recursos del Fondo Monetario ▷

⁹ Esto contrasta con la dureza, por ejemplo, del debate y de la presión *inter pares* dentro de la UE, donde los países que tienen conciencia de contribuyentes netos tienden a ser particularmente incisivos con los países en riesgo de incumplimiento de sus compromisos de política económica en el marco de los procedimientos de Bruselas.

Internacional por importe de 456.000 M\$, que ya había sido anunciado en Washington DC, en abril¹⁰. El refuerzo de los recursos del FMI, y de los «cortafuegos» financieros globales, en particular los del área euro, fueron un objetivo fundamental de la anterior presidencia francesa, que avanzó mucho en el trabajo que luego ha culminado con la presidencia mejicana del G20.

La discusión sobre los recursos del FMI dio un paso fundamental en la reunión de ministros del G20 de abril en Washington, DC. En esa reunión se habían conseguido «compromisos firmes» de contribución de recursos al FMI de al menos 430.000 M\$. No obstante, los países BRIC (Brasil, Rusia, India y China) habían acordado reservarse la carta de sus contribuciones, intentando ligarlas a la existencia de compromisos de reforma del sistema de gobierno del FMI.

La petición de los países BRIC era aprovechar este refuerzo de los recursos –que implica contribuciones de los países miembros– para continuar con el proceso de incrementar el poder de voto de los países emergentes en el Fondo Monetario (poder que depende de las «cuotas», asimilables al capital con que contribuyen los países miembros al Fondo). Este proceso de reforma de gobierno tuvo su principal hito en la reforma acordada en octubre y noviembre de 2010 por el G20 y la Junta de Gobernadores del FMI. En ella se acordó un realineamiento de cuotas que incrementó en particular el poder de los países emergentes dinámicos –cuya cuota era sustancialmente inferior a su peso en la economía mundial, sobre todo en el caso de China–, pero también de algunos países desarrollados tradicionalmente infrarrepresentados como España. En esta reforma se acordaron dos elementos importantes para los emergentes: la reducción de dos «sillas» (representantes en el Directorio del FMI) de los países europeos desarrollados, y un compromiso de revisar la fórmula que orienta el reparto de cuotas antes de enero de 2013.

Los países BRIC deseaban por tanto obtener concesiones de Europa en materia de gobierno del FMI

aprovechando su situación de crisis, y así trataron de ligar su contribución a que la fórmula de cuotas les resultara más favorable. No obstante, la UE planteó una fuerte resistencia a esta exigencia, particularmente por parte de Reino Unido, Francia, Alemania y los pequeños países más ricos, sin disposición a ceder¹¹. La situación crítica de los mercados internacionales y la posibilidad de que el refuerzo de los recursos se produjera sin los BRIC –que además en un futuro incierto también podrían necesitar de este refuerzo de los recursos como beneficiarios–, fueron factores que han podido contribuir a que finalmente estos países no hayan retirado su contribución pese a que no ha habido concesiones en materia de la fórmula de cuotas. El debate sobre la fórmula de cuotas continuará a lo largo del año.

Los compromisos finales, con la contribución de los BRIC junto a otros países medianos, han sido sustancialmente superiores a lo previsto en Washington. Se han podido alcanzar los 456.000 M\$, lo que constituye un importante éxito en el refuerzo de los recursos del FMI, por encima de las expectativas.

Cabe destacar la ausencia de los Estados Unidos de esta contribución. Los EEUU no han podido contribuir por la oposición de su actual Congreso, de mayoría republicana, contraria al refuerzo del Fondo Monetario Internacional. De hecho, el Congreso bloquea la ratificación de la reforma acordada en 2010, que supondría la duplicación de las cuotas del Fondo¹². China, por su parte, ha ▷

¹¹ La «fórmula de cuotas» establece el porcentaje de las cuotas del FMI que le correspondería un país sobre el total –todas las variables i se refieren al peso de un país i sobre el total mundial de la variable– de la siguiente forma:

$$(50\% \text{ PIB}_i + 30\% \text{ Apertura comercial}_i + 15\% \text{ Variabilidad de los pagos externos}_i + 5\% \text{ Reservas Internacionales})^{0,95}$$

El PIB, en esta fórmula, está medido en un 60 por 100 a precios de mercado y en un 40 por 100 a paridad de poder adquisitivo (PPA). Los países emergentes y EEUU critican la Apertura Comercial (suma de importaciones y exportaciones de un país sobre el total mundial) porque beneficia desproporcionadamente a los países pequeños y abiertos –países principalmente europeos–. Europa critica las reservas internacionales por perjudicar a los países que emiten moneda de reserva, y el PIB en PPA por tener problemas de fiabilidad de cálculo.

¹² Esta duplicación de las cuotas del FMI, no obstante, no incrementará los recursos netos de que dispone la institución, puesto que está establecido que los Nuevos Acuerdos de Préstamo al FMI (NAB por sus siglas en inglés) se reduzcan en la misma cuantía en que aumenten los recursos de cuotas. Es lo que se conoce como «repliegue» (*rollback*) de los NAB.

¹⁰ MARTINEZ ROLLAND, M.A. (2012): El refuerzo de los recursos del FMI en las Asambleas de Abril de 2012. *Boletín Económico de Información Comercial Española*, nº 3026, mayo de 2012.

TABLA 1
NUEVAS CONTRIBUCIONES ACORDADAS A LOS RECURSOS DEL FMI

Países	Aportación (M\$)	Notas
Eurozona	197.900	Contribución en € (150.000 M€)
Japón	60.000	
China	43.000	Contribución anunciada en Los Cabos
Reino Unido.....	15.000	
Arabia Saudí.....	15.000	
Corea del Sur	15.000	
Suecia.....	10.000	
Suiza.....	10.000	
Rusia.....	10.000	Contribución anunciada en Los Cabos
Brasil	10.000	Contribución anunciada en Los Cabos
India.....	10.000	Contribución anunciada en Los Cabos
México	10.000	Contribución anunciada en Los Cabos
Noruega.....	9.300	Contribución en DEG (6.000 M DEG)
Polonia	8.300	Contribución en € (6.270 M€).
Dinamarca	7.000	Contribución en € (5.300 M€)
Australia.....	7.000	
Turquía.....	5.000	Contribución anunciada en Los Cabos
Singapur	4.000	
Sudáfrica	2.000	Contribución anunciada en Los Cabos
Colombia.....	1.500	Contribución anunciada en Los Cabos
Chequia	2.000	Contribución en € (1.500 M€)
Malasia	1.000	Contribución anunciada en Los Cabos
Nueva Zelanda	1.000	Contribución anunciada en Los Cabos
Filipinas.....	1.000	Contribución anunciada en Los Cabos
Tailandia.....	1.000	Contribución anunciada en Los Cabos
Total	456.000	

Tipo de cambio €/\$: 1,319; de 20 de abril 2012.

Fuente: FMI (Press Release 12/231. 19 de junio de 2012)

contribuido con algo menos de lo esperado, que oscilaba en torno a los 50.000-60.000 M\$ (tras la reunión que mantuvo con Japón en abril, se esperaba una contribución del mismo rango). Esta menor contribución se ha visto compensado por las contribuciones anunciadas de varios países sobre los cuales existían dudas: Brasil, India y algunos asiáticos. Por otra parte, un país con oposición política al refuerzo de la institución, y que además ha declarado su abierta desconfianza respecto al uso de los recursos del FMI en programas europeos, es Canadá. Desafortunadamente, esta desconfianza sobre Europa, con una excesiva presencia en el debate, ha reducido enormemente el efecto señalizador positivo que tiene un refuerzo del «cortafuegos» financiero internacional que constituyen los recursos del FMI.

3.1. Modalidades de contribución

Las modalidades de contribución habían sido objeto de duros debates desde Cannes. Varios países no europeos habían aprovechado para criticar la iniciativa de refuerzo de los recursos del FMI,

que había partido de Francia y había sido apoyada por el resto de países de la UE. Existía la percepción de que Europa estaba señalizando que iba a necesitar esos recursos, particularmente porque los países europeos habían sido anteriormente bastante escépticos respecto a las necesidades de aumento de los recursos del Fondo.

EEUU o Brasil habían propuesto que las contribuciones europeas por vía préstamos se efectuaran a un fondo fiduciario específico, que además no contara con el estatus de acreedor preferente de la institución. Esto habría supuesto que en caso de existir pérdidas (algo, por otra parte, que no ha ocurrido nunca en los préstamos importantes de la institución, que es acreedor preferente a nivel mundial) solamente las habrían sufrido los países de la UE. Algunos países incluso pidieron que se consideraran garantías específicas para otorgar préstamos al FMI, lo que habría supuesto unas condiciones extremadamente discriminatorias para los países que utilicen estos recursos. Estas peticiones, de una naturaleza inusitadamente agresiva en el contexto de programas de apoyo internacionales, daban seña- ▷

les negativas de desconfianza y reproducían algunos de los peores elementos del debate intraeuropeo sobre los cortafuegos, pero de momento no han tenido trascendencia efectiva más allá de la mención a elementos de «mitigación del riesgo» en los comunicados.

En abril, el debate sobre las modalidades de aumento de recursos del FMI avanzó decisivamente: Se reconocía que la aportación de recursos sería mediante préstamos directos de los bancos centrales nacionales al Fondo Monetario, o mediante «acuerdos de compra de notas». Estos últimos son muy similares a préstamos de reservas de divisas de un banco central, pero tienen una ventaja operativa respecto a los préstamos directos. Un préstamo de un banco central puede requerir autorización de un parlamento (como es el caso de la contribución de España), pero en cambio un «acuerdo de compra de notas» en el que un país se compromete a comprar las notas (no negociables) que el FMI emita en divisas se considera simplemente como política de gestión de reservas, sin que requiera ratificación interna.

En definitiva, los líderes del G20 han mantenido sin cambios la decisión sobre las modalidades de préstamo o compras de notas, acordada en Washington, y desde la cumbre de Los Cabos ha comenzado el proceso de ratificación de los nuevos préstamos bilaterales. El G20 demuestra con ello su capacidad de influencia decisiva sobre cuestiones relacionadas con las instituciones financieras internacionales.

4. Otros temas: regulación financiera y comercio e inversiones

4.1. Regulación financiera

Desde 2008 la voluntad de efectuar una profunda reforma del marco normativo del sector financiero es uno de los principales objetivos del G20. No obstante, el G20 no es el grupo donde se negocian la mayor parte de los aspectos de la misma: ese trabajo corresponde al Consejo de Estabilidad

Financiera (*Financial Stability Board*, FSB) y a otras instituciones como el Comité de Supervisores Bancarios de Basilea. El principal papel del G20 es «poner trabajo» a las principales instituciones de regulación y supervisión financiera -con sede en Basilea las más importantes- y fijar plazos límite para llegar a acuerdos.

Actualmente la parte más importante de la agenda de la regulación financiera, como recoge el comunicado de Los Cabos, está en fase de puesta en práctica. Los requisitos de capital y liquidez de Basilea III, los requisitos establecidos a entidades financieras globalmente sistémicas (G-SIFIs), el refuerzo de la reglamentación de los derivados *over-the counter* (OTC) o las reglas sobre las prácticas de retribución en el sector financiero, están en fase de implantación. El reto es que la aplicación de las nuevas normas sea consistente y homogénea, algo que no es fácil de garantizar pero que el FSB está encargado de vigilar, mediante informes periódicos, que debe elevar al G20, como ha realizado en Los Cabos mediante un informe de progreso sobre estas cuestiones.

La agenda que marca el G20 en Los Cabos al FSB para que trabaje en el próximo año versa principalmente sobre los marcos de resolución de entidades financieras, para tratar de garantizar que no existan “entidades financieras demasiado grandes para quebrar”, mediante acuerdos de cooperación internacionales sobre las G-SIFIs; también le pide trabajar sobre la identificación de los bancos sistémicamente importantes a nivel nacional (Domestic Systemically Important Banks, D-SIBs) y una normativa específica para ellos; y progresar en el trabajo en relación a la supervisión y regulación del «sistema bancario en la sombra» (*shadow banking*). También se extiende la petición de trabajo a otras agencias en materia de regulación de aseguradoras o infraestructuras de mercado sistémicamente importantes. En cambio, llama la atención que en materia de agencias de calificación crediticia (agencias de *rating*) no hay agenda específica para el FSB, sino que se producen solamente actuaciones a nivel nacional. Esto revela, principalmente, las ▷

diferencias de posiciones entre los países anglosajones, más partidarios de preservar la libertad de actuación de las agencias y su rol actual, y el resto, generalmente más críticos con la falta de competencia y transparencia entre las mismas y el excesivo papel que los reguladores y supervisores mismos les otorgan.

Se respaldó en Los Cabos un refuerzo institucional importante del FSB, mediante un aumento de sus recursos y personal, junto al reconocimiento de su personalidad jurídica pero sin alterar su esencia -que es la de una institución que no es controlada por su personal funcionario o representantes permanentes (contrariamente a las IFIs o el BIS), sino principalmente por los países miembros de forma muy directa-.

Finalmente, cabe reseñar que se ha dedicado atención a las preocupaciones de los países emergentes por las consecuencias no deseadas de la agenda de regulación financiera sobre los países emergentes. La conclusión principal es que hay que tener esta dimensión en cuenta, pero no debe significar un retraso en la implantación de los nuevos estándares. La presidencia de México también ha enfatizado la importancia de la inclusión financiera, campo en el que tiene considerable experiencia con exitosas experiencias de microfinanzas.

4.2. *Otros temas. Comercio y protección de inversiones*

La cobertura de temas por el G20 en Los Cabos es de una considerable amplitud y no pretendemos cubrirlos todos en este artículo. Muchos de los campos son esencialmente declarativos y sin progresos sustanciales por la divergencia de posturas entre países. Es destacable que el G20 no ha podido obtener progresos en materia de reducción de subsidios al consumo de energía de combustibles fósiles, o tampoco ha conseguido impulsar una ronda de liberalización comercial. Se formulan positivas declaraciones de intenciones, pero la rendición de cuentas sobre las mismas se revela difícil. Un reto para la relevan-

cia del G20 en este sentido es el compromiso de luchar contra el proteccionismo. Un progreso es el reconocimiento en Los Cabos de que se han producido crecientes casos de proteccionismo en el mundo. Se reafirma el compromiso de no establecer medidas de tipo proteccionista sobre comercio e inversiones hasta 2014. España ha apoyado fuertemente este punto, siendo un país negativamente afectado por casos de primer nivel en relación a las inversiones, incluso en relación con socios del G20 (caso de YPF en Argentina). España ha recibido sustancial apoyo en relación a la necesidad de fomentar un clima favorable a las inversiones, con la limitación de que el G20 no es un foro de resolución de contenciosos, y es además un foro que funciona por consenso.

5. Conclusión

El G20 en el último año no ha tomado decisiones espectaculares como las de Londres en 2009, y no se ha convertido en un foro de verdadera coordinación de políticas económicas para la salida de la crisis. No obstante, el refuerzo de 456.000 M\$ de los recursos del FMI refrendado en Los Cabos demuestra la capacidad directa de influencia y decisión sobre instituciones tan importantes en épocas de crisis como son las instituciones financieras internacionales. Este refuerzo no constituye la solución a la crisis internacional, centrada ahora en la zona euro, pero cabe destacar que el papel del G20 en relación a la zona euro ha sido, no obstante, de una importancia notable. Las frecuentes reuniones en el G20 de los responsables económicos al más alto nivel permiten canalizar un diálogo y una presión *inter pares* sobre las medidas que se cree necesario adoptar. El resultado de estas reuniones no se debería medir solamente por los acuerdos plasmados en un comunicado. En una economía global tan interconectada como la actual, la mera reunión de sus principales responsables se revela fundamental, incluso aunque las decisiones más importantes no se tomen en este foro.

El diálogo dentro del Marco por el Crecimiento Fuerte, Sostenible y Equilibrado ha contribuido a ese objetivo, aunque los esfuerzos por convertirlo ▷

en un foro en el que los países asuman compromisos cuantitativos parecen muy ambiciosos teniendo en cuenta que el G20 es un foro que funciona por consenso.

La señal suministrada por el G20 en Los Cabos sobre el camino hacia una unión bancaria y el refuerzo de la integración fiscal culminó en las decisiones tomadas por los presidentes de gobierno del área euro del 29 de junio, que abrieron la puerta a un supervisor único europeo y la recapitalización directa de entidades sin pasar por los estados. No obstante, estas decisiones europeas no han sido definitivas para atacar la crisis, y el diálogo en el G20 es posible que continúe jugando un papel importante contribuyendo a hacer progresar importantes acuerdos en Europa en el próximo futuro.

Bibliografía

- [1] G7. COMUNICADO DE LOS MINISTROS DE FINANZAS Y GOBERNADORES DE BANCOS CENTRALES. PLAN DE ACCIÓN. 10 de octubre de 2008. Washington, DC. Accesible en: <http://www.g8.utoronto.ca/finance/fm081010.htm>
- [2] G8. DECLARACIÓN DE CAMP DAVID. 19 de mayo de 2012. Accesible en <http://www.whitehouse.gov/the-press-office/2012/05/19/camp-david-declaration>
- [3] G20. DECLARACIÓN DE LOS MINISTROS DE ECONOMÍA Y FINANZAS. Washington, DC. 19-20 de abril de 2012. Accesible en: <http://www.g20.org/index.php/es/comunicados-de-prensa/343-communicate-meeting-of-finance-ministers-and-central-bank-governors>
- [4] G20. DECLARACIÓN DE LÍDERES DEL G20. Los Cabos, México. 19 de junio de 2012. Traducción accesible en: <http://g20.org/images/stories/docs/g20/conclu/declaracionlideresg20.pdf>
- [5] HINOJO, P. y MARTÍNEZ, M.A. (2011): «La reforma de cuotas y gobierno del Fondo Monetario Internacional: resultados y perspectivas». *Boletín Económico de Información Comercial Española*, BICE, nº 3017, septiembre.
- [6] MARTÍNEZ, M.A. (2012): «El refuerzo de los recursos del FMI en las Asambleas de abril de 2012». *Boletín Económico de Información Comercial Española*, BICE, nº 3026, mayo.



*Ana María Martínez Jerez**

ESPAÑA: PRIMER CONTRIBUYENTE DEL BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO EN FINANCIACIÓN NO REEMBOLSABLE

España es el contribuyente más importante del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) en financiación no reembolsable. En el periodo 2009-2011, España aportó un total de 615 millones de dólares estadounidenses (USD) de financiación no reembolsable, muy por delante de Canadá (105,5 millones de USD); Corea (34 millones de USD) y Japón (26,7 millones de USD), constituyendo estos cuatro países el grupo de los grandes donantes del BID.

Desde un punto de vista geográfico, en el quinquenio 2007-2011, el 80 por 100 de la financiación no reembolsable de España se ha destinado a proyectos en 6 países y a proyectos regionales; desde el punto de vista sectorial, España tiene su gran protagonismo en agua y saneamiento.

Palabras clave: cooperación técnica, fondos fiduciarios unidonante, fondos fiduciarios, multidonante.

Clasificación JEL: G21, O10, O19, O54.

1. Introducción

España es el primer contribuyente del BID en financiación no reembolsable. En el periodo 2009-2011, España aportó en su conjunto 615 millones de USD de financiación no reembolsable, ampliamente por delante de Canadá (105,5 millones de USD); Corea (34 millones de USD) y Japón (26,7 millones de USD), integrando estos cuatro países el grupo de los principales donantes del BID.

Desde un punto de vista geográfico, en el quinquenio 2007-2011, Canadá concentra el 83 por 100 de su financiación no reembolsable en Haití, tal

concentración no se da en ninguno de los otros tres países, cuya financiación no reembolsable se destina a un abanico de países más amplio. En el caso de España, el 80 por 100 de la financiación no reembolsable se ha destinado a proyectos en 6 países (Paraguay, Bolivia, Perú, Haití, Guatemala, República Dominicana) y regionales, de los cuales 5 países son considerados países pequeños y vulnerables con un PIB de menos de 55.000 de USD; por el contrario, en Corea y Japón, la financiación no reembolsable se ha destinado a proyectos en países con un nivel superior de desarrollo: Brasil, Colombia, México y Perú, los cuales absorben el 28 por 100 y 38 por 100 de la financiación no reembolsable de Corea y Japón, respectivamente.

Desde el punto de vista sectorial, en el quinquenio 2007-2011, se observa que Canadá, Japón y ▷

* Técnico Comercial y Economista del Estado, destinado actualmente en el Banco Interamericano de Desarrollo en Washington DC.

Versión de marzo de 2012.

Corea se centran en apoyo a infraestructuras al destinar el 48 por 100, 27 por 100 y 23 por 100 de su financiación no reembolsable a este sector, respectivamente. Canadá vuelve a destacar en apoyo al sector privado y desarrollo de capacitación institucional y finanzas. Por su parte, mientras que los Fondos Fiduciarios Unidonante asiáticos tienen un gran componente social, España tiene su gran protagonismo en agua y saneamiento donde tiene aprobados casi el 44 por 100 de los proyectos en el quinquenio 2007-2011, seguido a gran distancia de Japón (6 por 100) y Corea (1 por 100).

Al analizar la evolución de la financiación no reembolsable y, en particular, de la cooperación técnica, por tipos de instrumentos, se constata la pérdida de protagonismo de los fondos no reembolsables ligados. Algunos de estos fondos han sido renegociados para reducir su componente ligado (como ha sido el caso del Fondo General de Cooperación de España, FGCE) o incluso suprimirlo.

Con este telón de fondo, el objetivo de este artículo es, en primer lugar, informar –en términos generales– acerca de la financiación no reembolsable por tipos de instrumentos en el BID. Para pasar, en segundo lugar, a hacer un análisis de la financiación no reembolsable de los cuatro grandes donantes del BID desde el punto de vista geográfico y sectorial, haciendo un especial hincapié en la partida de cooperación técnica. El artículo concluye con una breve reflexión sobre el papel de España en financiación no reembolsable en el BID.

2. Financiación no reembolsable por tipo de instrumentos

La financiación no reembolsable puede destinarse ya sea a cooperación técnica, a donaciones para inversión (*investment grants*) y a financiar expertos profesionales bajo la figura conocida en el BID como Trust Fund Appointee (TFA).

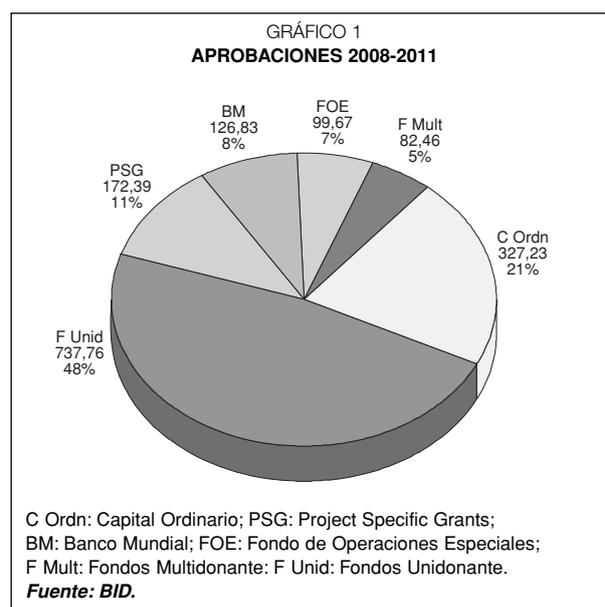
A 31 de diciembre de 2011, el total de contribuciones no reembolsables acumuladas de fondos gestionados por el BID ascendió a 1.900 millones

de USD. Este monto lo administra el BID a través de los 37 fondos siguientes:

- 22 Fondos Fiduciarios Unidonante (de los cuales 7 fondos son ligados).
- 8 Fondos Fiduciarios Multidonante.
- 7 Special Governance Funds: fondos en los que el proyecto se decide a solicitud del país en conversaciones con el Banco Mundial que es quien envía los recursos al BID para que este último actúe como entidad ejecutora.

Adicionalmente, parte de ese monto de 1.900 millones de USD también se administra a través de 15 Project Specific Grants (PSG) que son recursos que un donante entrega al BID para financiar un proyecto concreto.

En el periodo 2008-2011, los fondos fiduciarios unidonante absorbieron el 48 por 100 del monto del total de las aprobaciones no reembolsables, registrando un fuerte incremento en 2010, en parte debido a la aprobación en 2009 de inversiones financiadas con donaciones del Fondo Español de Cooperación para Agua y Saneamiento en América Latina y el Caribe (FECASALC). En 2011, los fondos fiduciarios unidonante ceden protagonismo a favor de los Fondos del BM, PSG y los fondos fiduciarios multidonante. El Fondo de Operaciones Especiales –FOE– mantuvo una participación constante en el conjunto hasta 2011. ▷



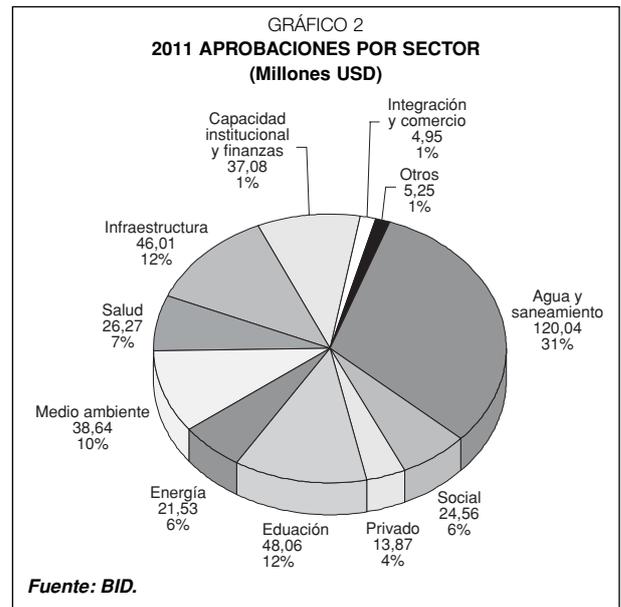
En el periodo 2008-2011, en materia de cooperación técnica, los recursos de capital ordinario del Banco han sido la principal fuente de recursos no reembolsables del BID con un total de 322,45 millones de US\$ que representan el 42 por 100 de los recursos de cooperación técnica frente a los donantes unilaterales (202,79 millones de USD), multilaterales (55,32 millones de USD) y el Banco Mundial (21,86 millones de USD) que aportan conjuntamente el 36 por 100 de los recursos de cooperación técnica.

La tendencia de los últimos años es la pérdida de peso de los fondos no reembolsables ligados. Algunos de estos fondos han sido renegociados para disminuir su componente ligado (como ha sido el caso del Fondo General de Cooperación de España –FGCE–) o incluso suprimirlo. En virtud de la Declaración de París, desde 2010 el BID no acepta contribuciones ligadas.

En 2011, de las 427 operaciones aprobadas con cargo a financiación no reembolsable, los principales países beneficiarios fueron, por orden de importancia, Honduras (64,25 millones de USD), Jamaica (33,34 millones de USD), Bolivia (23,83 millones de USD), Guyana (15,63 millones de USD), Colombia (15,43 millones de USD) junto con operaciones de carácter regional (113,13 millones de USD); estos beneficiarios, en su conjunto, absorbieron el 69 por 100 de la financiación no reembolsable.

En 2011, los sectores que absorbieron el 65 por 100 de los recursos de financiación no reembolsable fueron agua y saneamiento (31 por 100); infraestructuras (12 por 100); educación (12 por 100) y medio ambiente (10 por 100).

Comparando los datos de 2011 con el quinquenio 2007-2011, se constata que los sectores de agua y saneamiento e infraestructuras son los que se mantienen absorbiendo mayor volumen de recursos no reembolsables, si bien el sector de educación ha ganado en peso a capacidad institucional y finanzas. Adicionalmente, en este mismo quinquenio Haití, Paraguay, Colombia y Guatemala se mantienen como los grandes beneficiarios de la financiación no reembolsable.



3. España, Japón, Corea y Canadá: los grandes donantes

3.1. Financiación no reembolsable

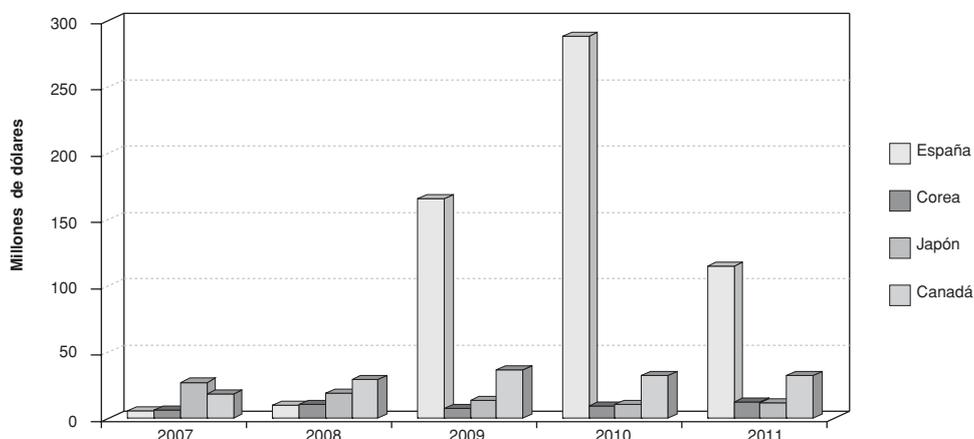
España es el contribuyente más importante del BID en financiación no reembolsable. En el periodo 2009-2011, España aportó un total de 615 millones de USD de financiación no reembolsable, muy por delante de Canadá (105,5 millones de USD); Corea (34 millones de USD) y Japón (26,7 millones de USD).

En 2009 y 2010 la disponibilidad de financiación no reembolsable de España se incrementó de manera sustancial por las contribuciones del FECASALC; reduciéndose ostensiblemente en 2011, aunque Canadá, Corea y Japón siguen manteniéndose a gran distancia.

Los proyectos que Corea ha financiado con recursos no reembolsables han mantenido una tendencia modesta pero ascendente en el quinquenio 2007-2011. Mientras que Japón ha reducido estos recursos desde el principio del periodo. Canadá, aunque partió de un nivel de recursos no reembolsables menor que Japón, su trayectoria ha sido ascendente.

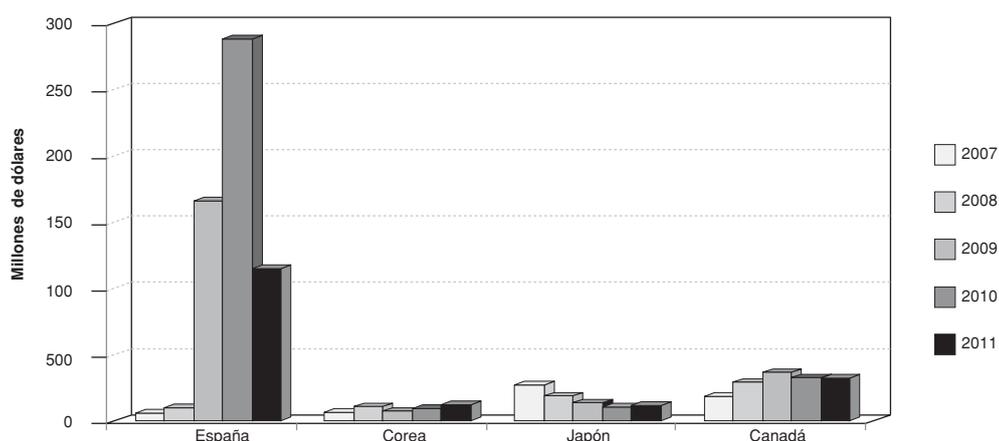
Observando la evolución de los fondos fiduciarios unidonante de los cuatro grandes donantes del ▷

GRÁFICO 3
APROBACIONES 2007-2011
 (Proyectos financiados con donaciones)



Fuente: BID.

GRÁFICO 4
APROBACIONES 2007-2011
 (Proyectos financiados con donaciones, por país donante y año)

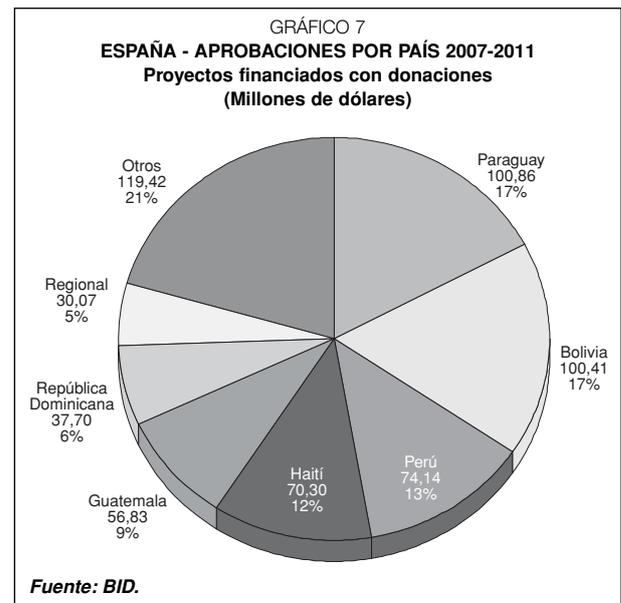
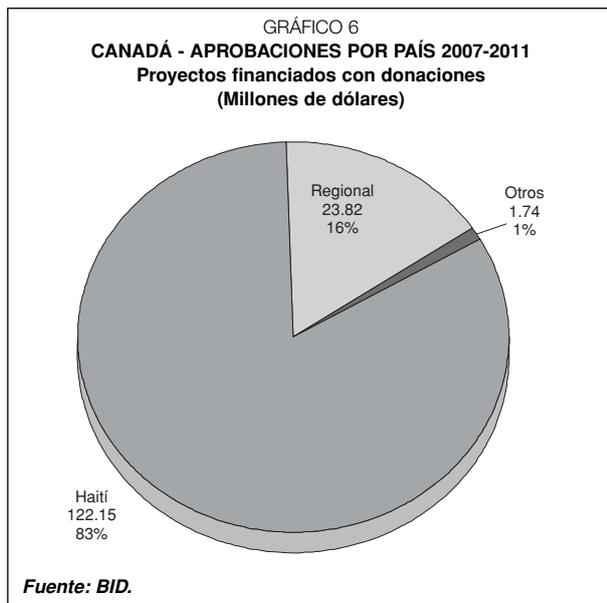
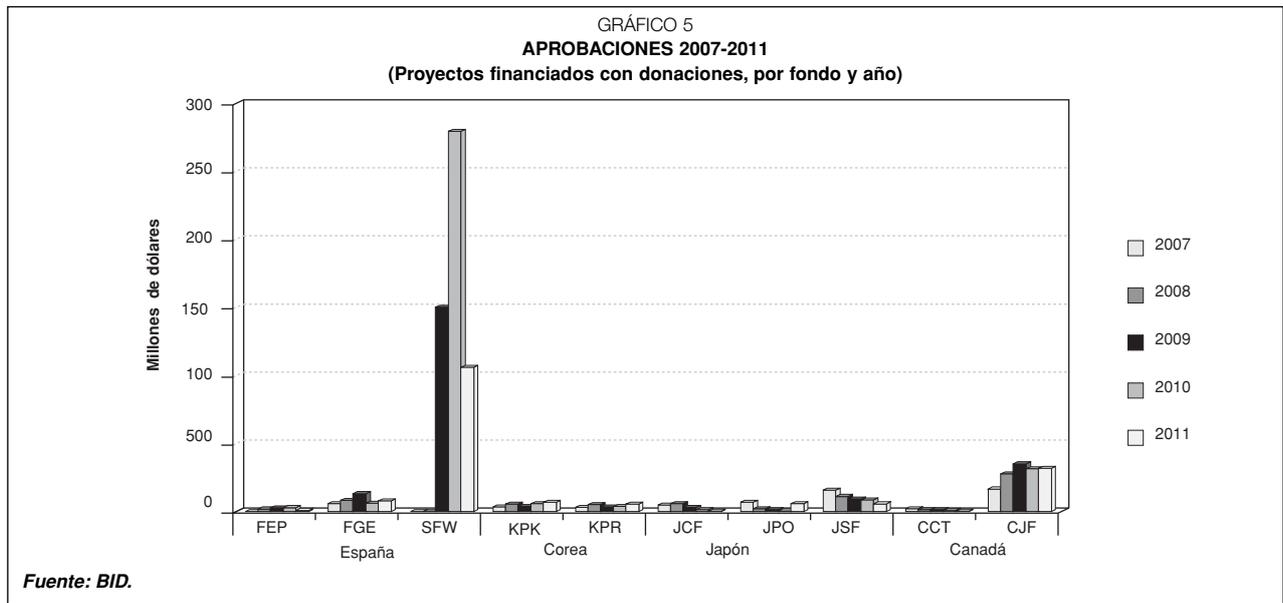


Fuente: BID.

BID, en el caso de España se constata el protagonismo indiscutible que adquiere el FECASALC a la hora de argumentar su liderazgo en financiación no reembolsable; teniendo cierta identidad el Fondo General de Cooperación de España (FGCE) y un protagonismo menor el Fondo del Empresariado Social (Spanish Trust Fund for the Entrepreneurship, FEP). Los Fondos coreanos de Tecnología e Innovación y de Reducción de la Pobreza mantienen una participación reducida. El Fondo Especial japonés fue el primero en constituirse y es el que tiene más peso de todos los fondos japone-

ses, aunque vaya reduciendo su protagonismo a lo largo del quinquenio de estudio. El Fondo canadiense que justifica el protagonismo de Canadá como gran donante es el Canadian Joint Framework (CJF), mientras que el Fondo canadiense de Comercio tiene una participación muy reducida y se ha procedido a su cierre en 2011.

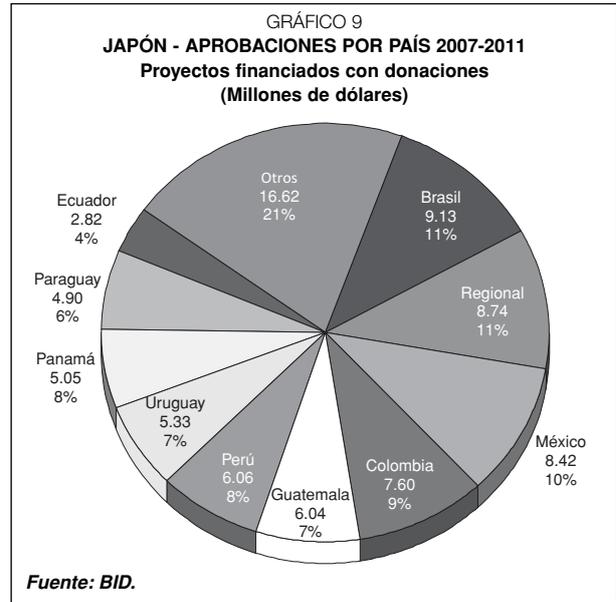
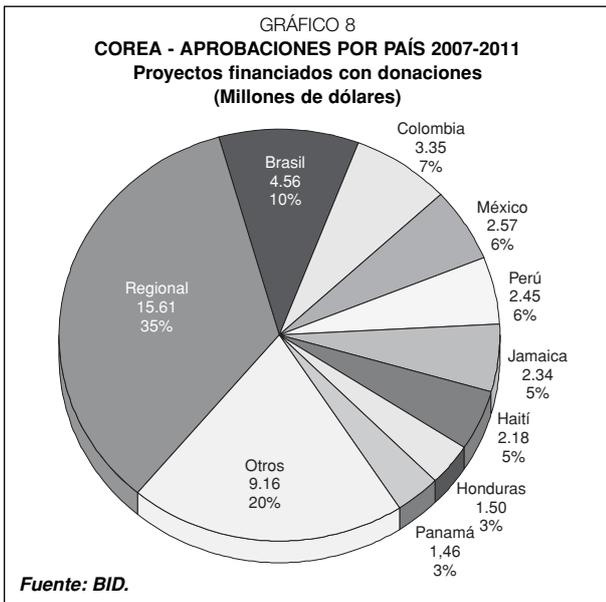
Desde un punto de vista geográfico, en el quinquenio 2007-2011, Canadá concentra el 83 por 100 de su financiación no reembolsable en Haití, tal concentración no se da en ninguno de los otros tres países, cuya financiación no reembolsable se ▷



destina a un abanico de países más amplio. En el caso de España, el 80 por 100 de la financiación no reembolsable se ha destinado a proyectos en 6 países (Paraguay, Bolivia, Perú, Haití, Guatemala, República Dominicana) y regionales. En el caso de Japón, el 80 por 100 de la financiación no reembolsable se ha destinado a proyectos en 9 países (Brasil, México, Colombia, Perú, Guatemala, Uruguay, Panamá, Paraguay y Ecuador) y regionales. Finalmente, Corea ha destinado el 80 por 100 de su financiación no reembolsable a 8 países (5 de ellos coincidentes con los de Japón: Brasil, México,

Colombia, Perú, Panamá; más Jamaica, Haití y Honduras) y regionales. La contribución más relevante de financiación no reembolsable de carácter regional es la de Corea con un 35 por 100, seguida de Canadá (16 por 100), Japón (11 por 100) y España (5 por 100), (Anexo I).

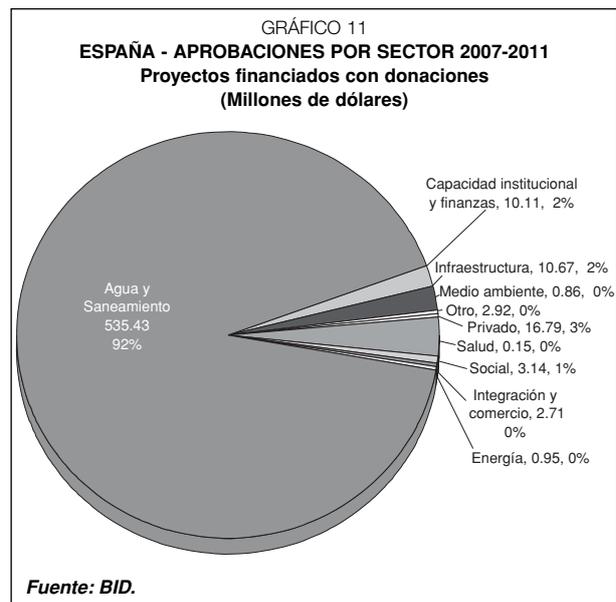
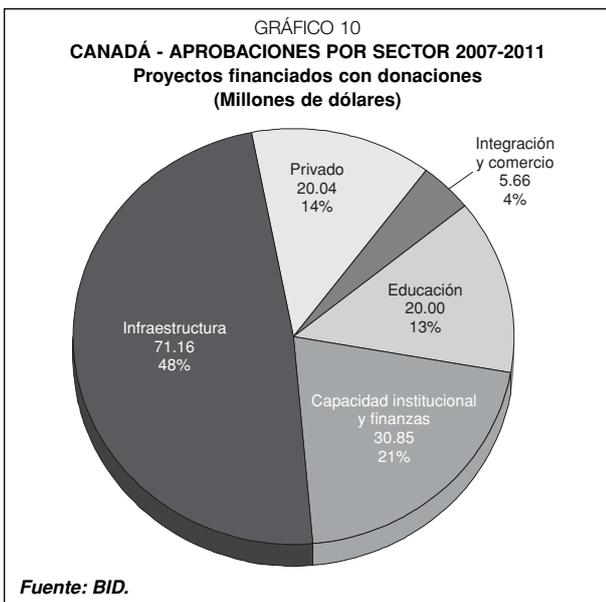
Desde el punto de vista de sectores, en el quinquenio 2007-2011, se observa que Canadá, Japón y Corea se centran en apoyo a infraestructuras al destinar el 48 por 100, 27 por 100 y 23 por 100 de su financiación no reembolsable a este sector, respectivamente; España únicamente destina el 2 por 100 ▷

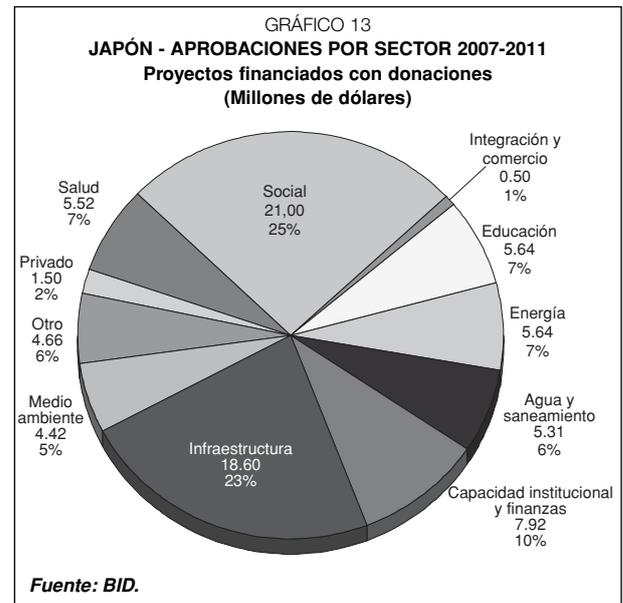
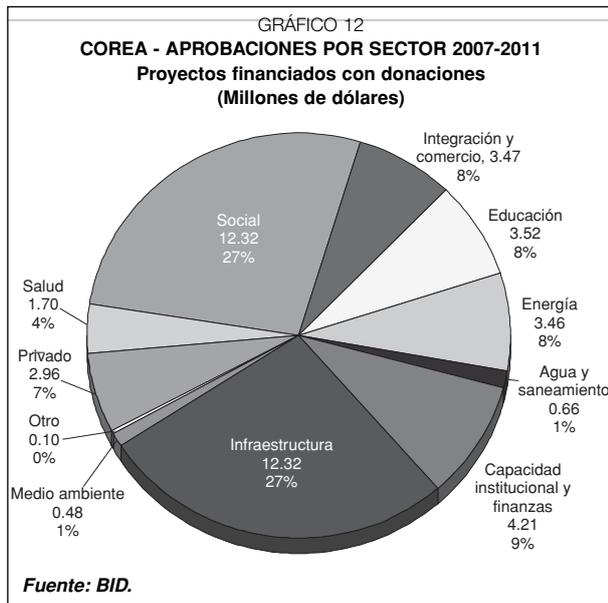


a apoyo a infraestructuras. Canadá también destaca en capacitación institucional y finanzas, destinando el 21 por 100 de su financiación no reembolsable a esta partida, seguido de Japón (10 por 100), Corea (9 por 100) y España (2 por 100). Canadá vuelve a destacar en apoyo al sector privado al que destina el 14 por 100 de su financiación no reembolsable; Corea 7 por 100; España 3 por 100 y Japón 2 por 100. Los Fondos Fiduciarios Unidonante asiáticos tienen un gran componente social. Mientras que en Corea y Japón el 27 por 100 y 26 por 100, respectivamente, de los proyectos aprobados en el periodo 2007-2011

fueron sociales y el 8 por 100 y 7 por 100, respectivamente, en el sector de educación; en Canadá las cifras no muestran ninguna actuación en social y un 13 por 100 de aprobaciones de proyectos en educación; España tan solo registra un 1 por 100 de aprobaciones de proyectos sociales. España tiene su gran protagonismo en agua y saneamiento donde tiene aprobados casi el 44 por 100 de los proyectos en el quinquenio 2007-2011, seguido a gran distancia de Japón (6 por 100) y Corea (1 por 100).

Centrando el análisis dentro de la financiación no reembolsable en la partida de cooperación ▷

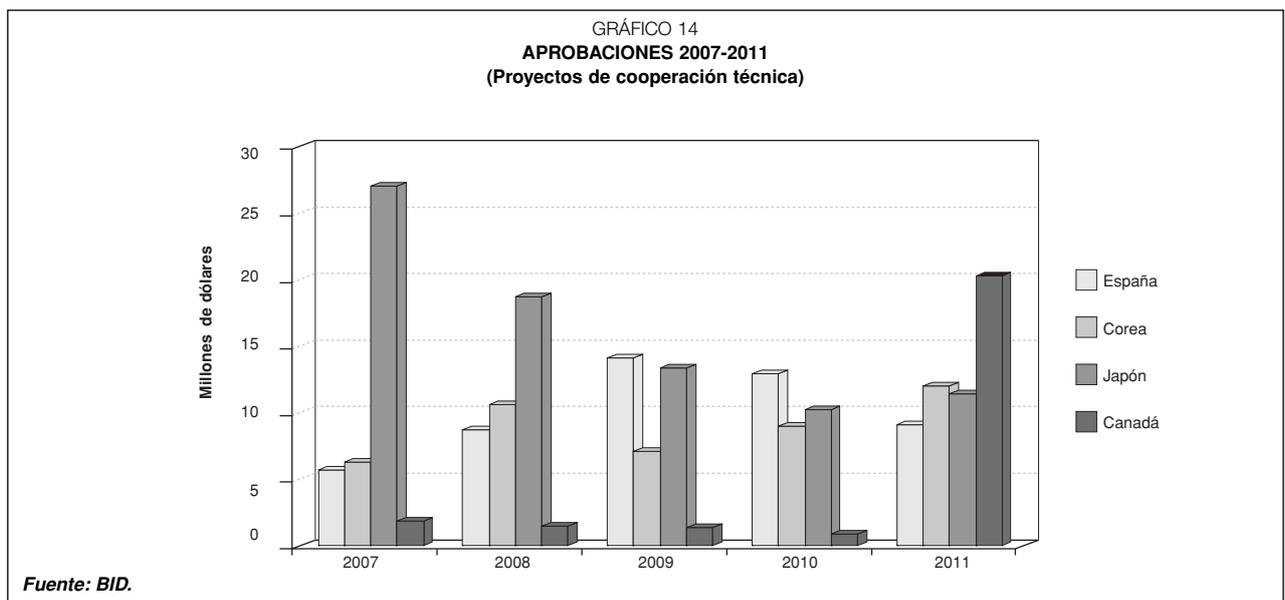


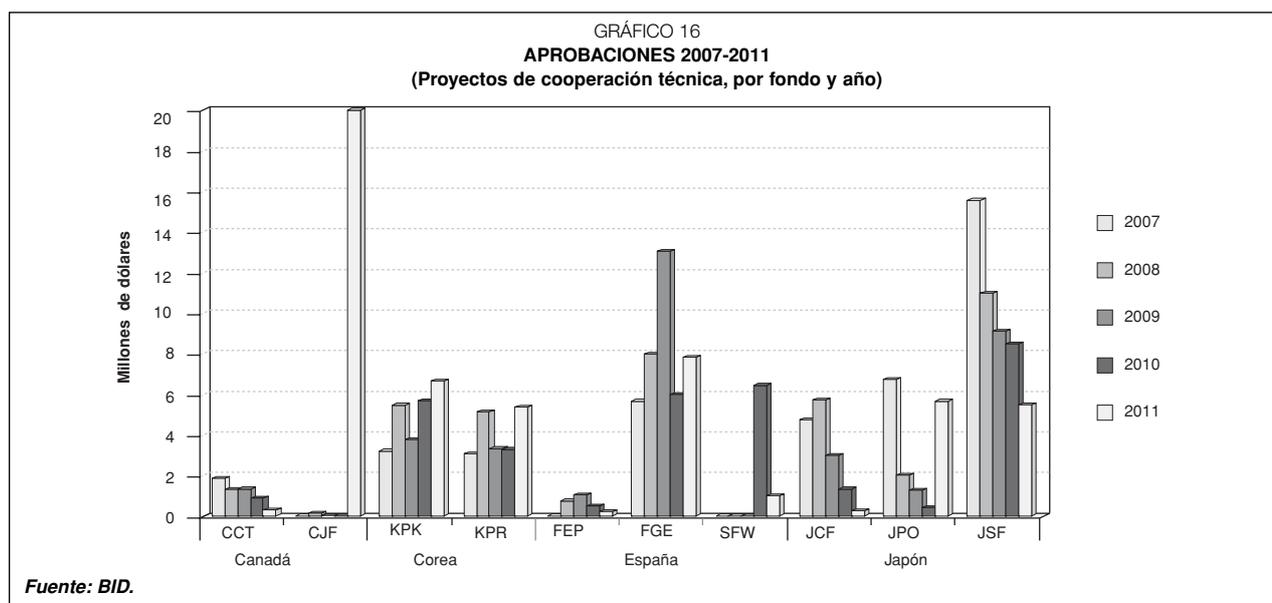
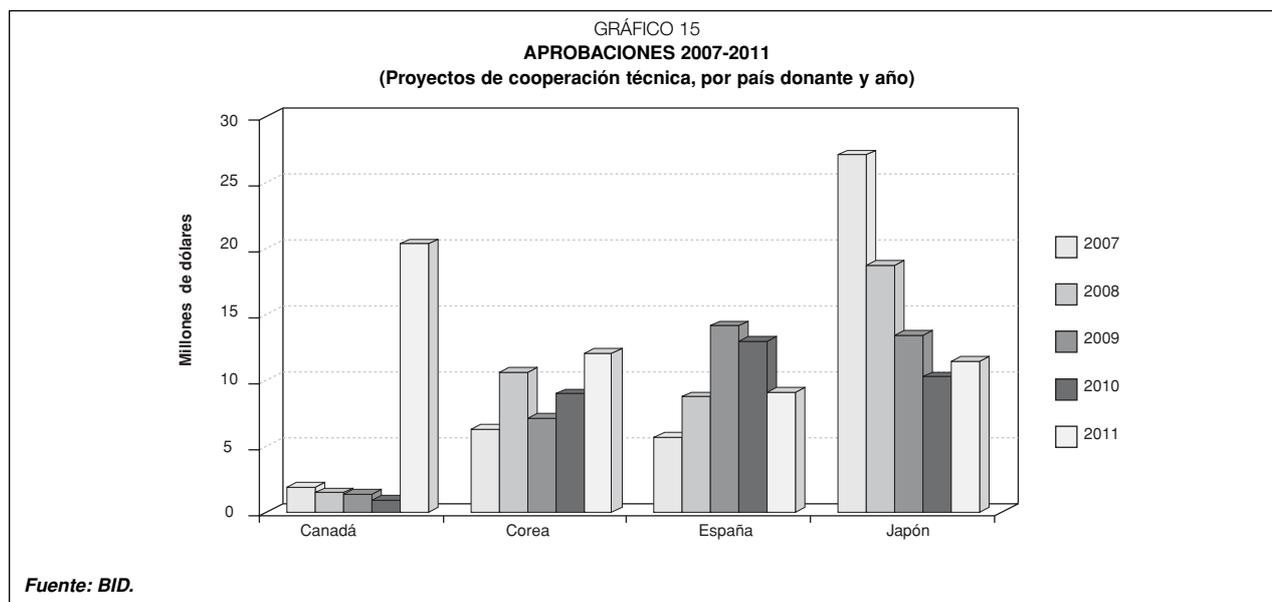


técnica, se constata un cambio de liderazgo: Japón pasa del primer al tercer puesto en orden de importancia mientras que Canadá, partiendo de niveles muy inferiores a los otros tres países de referencia se coloca en primera posición en 2011 debido al gran protagonismo que adquieren las contribuciones canadienses al mecanismo de cofinanciación de proyectos específicos (PSG). La cooperación técnica de España alcanza su máximo en 2009 reduciéndose paulatinamente lo que la sitúa en el cuarto puesto en 2011. Corea, por el contrario, ha visto aumentar su cooperación técnica desde 2009,

situándose en segundo puesto muy cerca de Japón en 2011.

Observando la evolución de la cooperación técnica por Fondos Fiduciarios de los cuatro grandes donantes del BID, en el caso de Canadá se constata el protagonismo indiscutible que adquiere, desde niveles prácticamente despreciables, el CJF que representa la cuenta de Canadá donde se depositan todas sus contribuciones a proyectos específicos. Los Fondos coreanos de Tecnología e Innovación y de Reducción de la Pobreza recuperan la tendencia al alza desde 2010. En España, el FGCE es el Fondo que más ▷

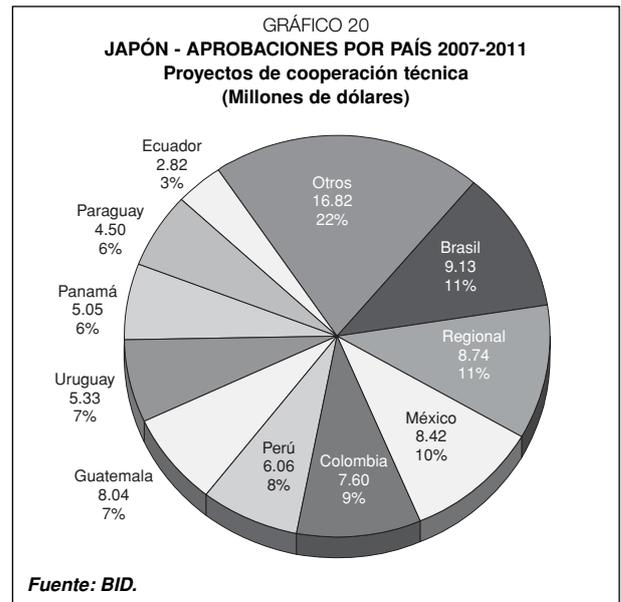
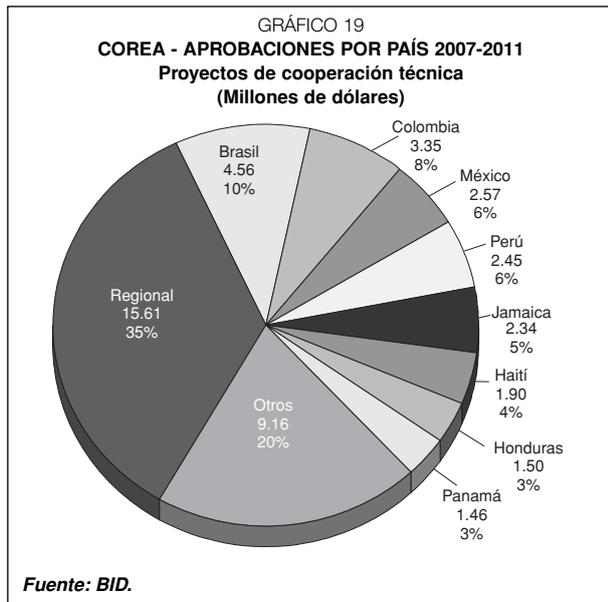
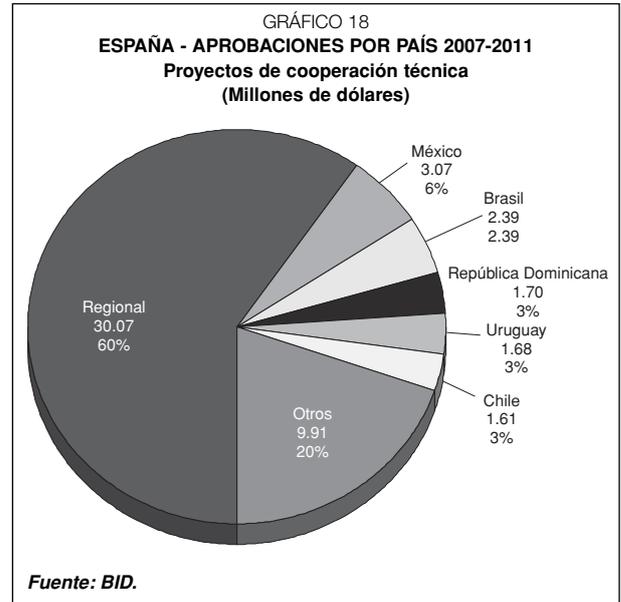
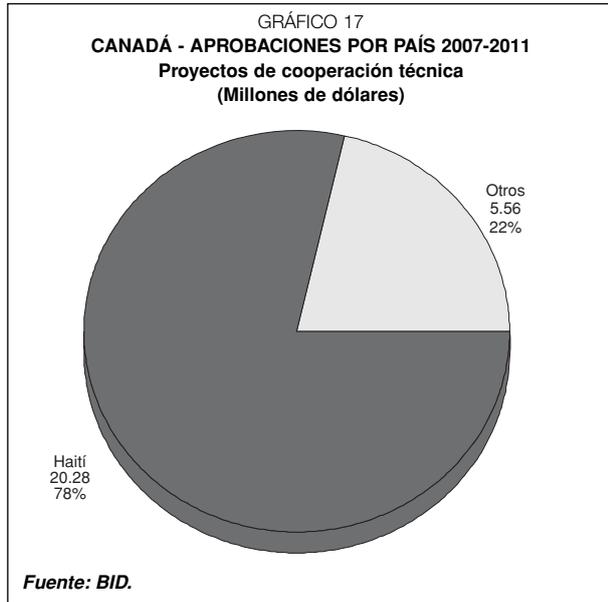




aporta a cooperación técnica, alcanza su nivel más alto en 2009, año en el que se suprime el umbral de aprobaciones anuales que rige para este Fondo; en 2010 el FECASALC aprobó una cooperación técnica consistente en la contratación de 8 Especialistas en agua (Trust Fund Appointees). Tradicionalmente, el Fondo Especial japonés, consagrado a promover el crecimiento económico y social en los países prestatarios del BID, es el que ha tenido un mayor peso pero se ha ido reduciendo a lo largo del periodo 2007-2011, igualándose en importancia con el Fondo japonés de Reducción de

la Pobreza. El Fondo japonés de Servicios de Consultoría, cuyo objetivo es promover la cooperación y la transferencia del conocimiento desde Japón utilizando expertos japoneses, llega a tener una participación meramente testimonial en 2011.

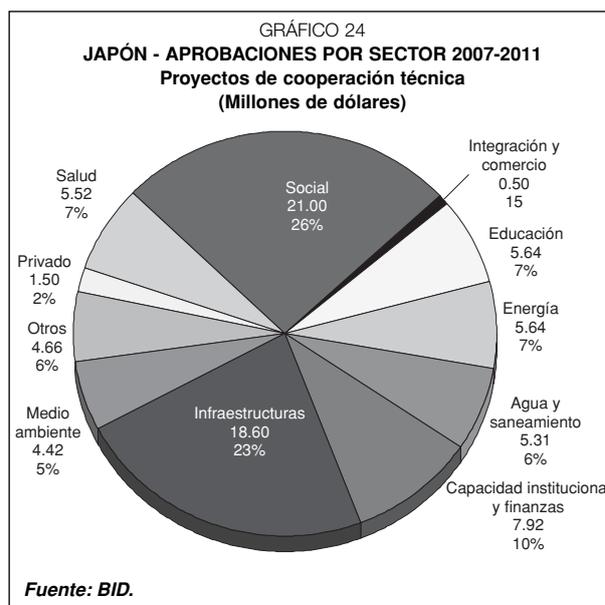
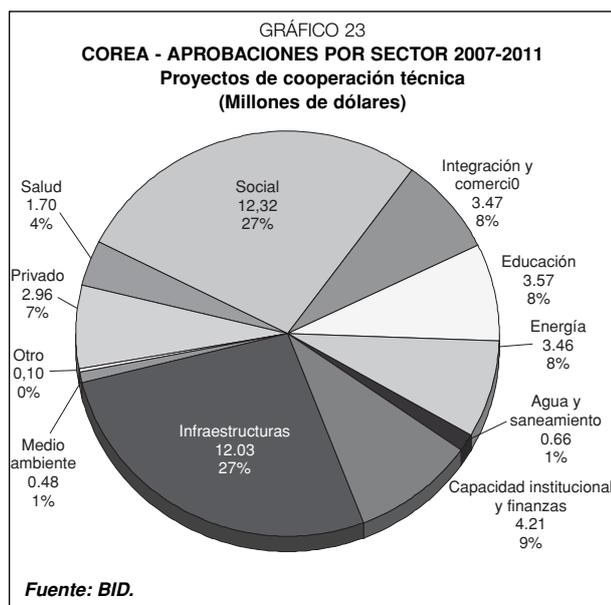
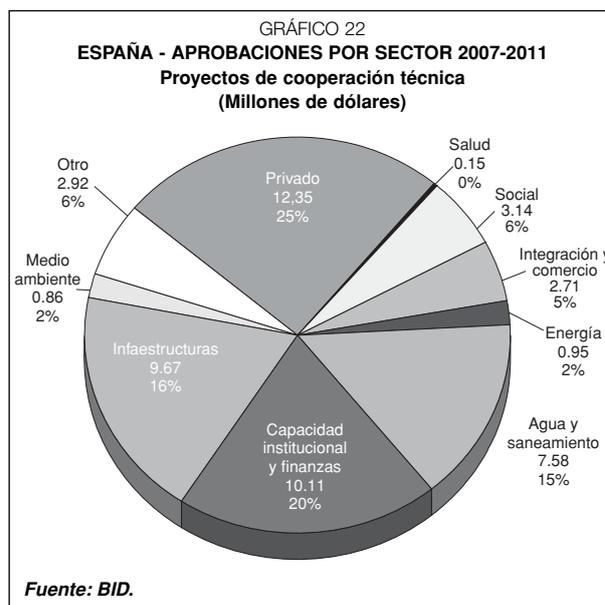
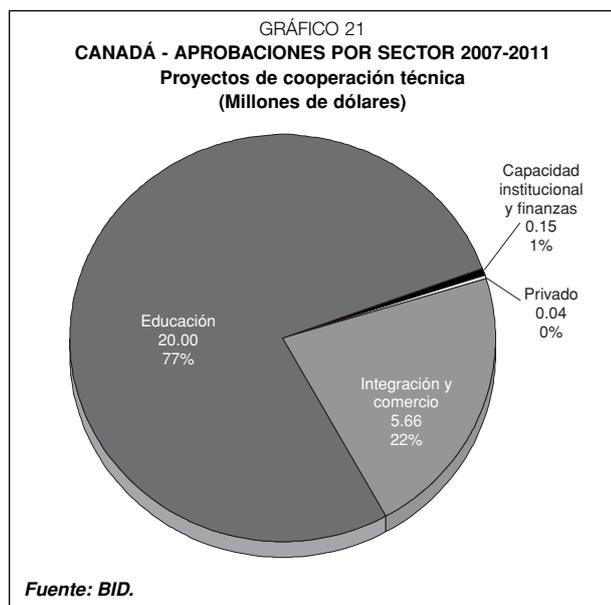
Desde un punto de vista geográfico, en el quinquenio 2007-2011, Canadá concentra el 78 por 100 de su cooperación técnica en Haití, tal concentración no está presente en ninguno de los otros tres países, cuya financiación no reembolsable se destina a un grupo de países amplio. En el caso de España, el 80 por 100 de la cooperación técnica ▷



se ha destinado a proyectos regionales (60 por 100) y a 6 países (Paraguay, Bolivia, Perú, Haití, Guatemala, República Dominicana). En el caso de Japón, el 80 por 100 de la cooperación técnica se ha destinado a proyectos en 9 países (Brasil, México, Colombia, Perú, Guatemala, Uruguay, Panamá, Paraguay y Ecuador) y regionales. Finalmente, Corea ha destinado el 80 por 100 de su financiación no reembolsable a 8 países (5 de ellos coincidentes con los de Japón: Brasil, México, Colombia, Perú, Panamá; más Jamaica, Haití y Honduras) y regionales. La contribución más relevante de coo-

peración técnica a nivel regional es la de España con un 60 por 100, seguida de Corea (35 por 100), Canadá (16 por 100) y Japón (11 por 100), (Anexo II).

Desde el punto de vista de sectores, en el quinquenio 2007-2011, se observa que Canadá, Japón y Corea coinciden en educación, con un claro liderazgo de Canadá que destina el 77 por 100 de esta partida a cooperación técnica, mientras que Corea y Japón sólo el 8 por 100 y 7 por 100, respectivamente. En integración y comercio, actúan los cuatro países con diferente intensidad: Canadá 22 por 100; Corea 8 por 100; España 5 por 100 y Japón ▷



1 por 100. En lo que respecta al apoyo al sector privado, España destina el 25 por 100 de su cooperación técnica¹, Corea el 7 por 100 y Japón el 2 por

100. En apoyo a la capacidad institucional y finanzas, vuelven a actuar los cuatro países también con diferente intensidad: España 20 por 100²; Japón ▷

¹ En el periodo 2007-2011, España ha aprobado 32 cooperaciones técnicas (CT) de apoyo al sector privado a través del FGCE entre las que pueden citarse una CT relativa al Fortalecimiento y Desarrollo de Empresas Familiares en Guatemala y Jamaica; una CT correspondiente a la Promoción del Cooperativismo Industrial en Costa Rica y México; una CT relativa a la elaboración de una Guía de Aprendizaje FOMIN sobre Remesas y Acceso a Servicios Financieros; una CT correspondiente a Mejores Prácticas y Estudios de Caso de Microfranquicias y una CT relativa a la Asistencia para el Análisis y Redacción de la Ley de Quiebras en Chile, por mencionar algunas de ellas.

² En el periodo 2007-2011, España ha aprobado 34 cooperaciones técnicas (CT) de apoyo a la capacidad institucional y finanzas a través del FGCE entre las que pueden citarse una CT relativa al Apoyo al Programa de Modernización del Sistema de Administración de Justicia en Perú; una CT correspondiente al Apoyo Técnico al Desarrollo de Mercados Financieros para Sectores Excluidos; una CT relativa al Apoyo para la regulación y supervisión del mercado de seguros de Costa Rica; una CT relativa a Servicios Financieros a través de Tecnologías Móviles y una CT correspondiente a la Gestión fiscal territorial en Colombia, por mencionar algunas de ellas.

10 por 100; Corea 9 por 100 y Canadá 1 por 100. En infraestructuras, coinciden Corea, Japón y España al destinar el 27 por 100, 23 por 100 y 19 por 100, respectivamente, a cooperación técnica. En agua y saneamiento, España (15 por 100) sobresale frente a Japón (6 por 100) y Corea (1 por 100).

4. Conclusión

España destaca por ser un socio clave en el desarrollo económico y social de América Latina como lo demuestra el hecho de ser el contribuyente más importante del BID en financiación no reembolsable.

Desde su incorporación al BID como miembro no regional en 1976, España ha aportado generosos recursos a la región a través de los distintos fondos fiduciarios que el Gobierno de España tiene depositados en el BID y a través de las aportaciones de España a fondos temáticos multidonantes.

Pese a la austeridad presupuestaria que vive nuestro país, España mantiene su compromiso con el desarrollo haciéndose obligado, más que nunca, un uso estratégico y eficaz de la financiación no reembolsable, poniendo un especial énfasis en la efectividad en el desarrollo.

La evidencia muestra que la financiación no reembolsable seguirá jugando un papel crucial en las actividades del BID y en el desarrollo de la región.

Bibliografía

- [1] BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO (2012): Informe Anual 2011, Washington DC.
- [2] BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO (2012): Informe Anual 2011: Estados Financieros y Apéndices Generales, Washington DC.
- [3] BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO (2012): Informe Anual 2011 del Fondo General de Cooperación de España, Washington DC.
- [4] BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO (2012): Informe Anual 2011 del Fondo Español de Agua y Saneamiento para America Latina y el Caribe, Washington DC.
- [5] BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO (2012): Informe Anual 2011 del Fondo Español de Empresariado Social, Washington DC.
- [6] BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO (2011): Informe Anual 2010, Washington DC.
- [7] BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO (2011): Informe Anual 2010: Estados Financieros y Apéndices Generales, Washington DC.
- [8] BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO (2011): Informe Anual 2010 del Fondo General de Cooperación de España, Washington DC.
- [9] BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO (2011): Informe Anual 2010 del Fondo Español de Agua y Saneamiento para America Latina y el Caribe, Washington DC.
- [10] BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO (2010): Informe Anual 2009, Washington DC.
- [11] BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO (2010): Estados Financieros y Apéndices Generales, Washington DC.
- [12] BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO (2009): Informe Anual 2008, Washington DC.
- [13] BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO (2009): Informe Anual 2008: Estados Financieros y Apéndices Generales, Washington DC.
- [14] CALDERON, G., HAMILTON, R. y FASICK, D. (2009): Trust Funds at Inter-American Development Bank, Washington DC.
- [15] BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO (2008): Informe Anual 2007, Washington DC.
- [16] BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO (2008): Informe Anual 2007: Estados Financieros y Apéndices Generales, Washington DC. ▷

Anexo I

CANADÁ		
Aprobaciones por país, 2007-2011		
Proyectos financiados con donaciones		
País	Monto (Millones de dólares)	Porcentaje
Haití	122,15	83
Regional.....	23,82	16
Otros	1,74	1
Perú	,26	0
Ecuador	,24	0
Nicaragua	,20	0
Bahamas.....	,20	0
Colombia.....	,15	0
Guatemala	,15	0
Guyana	,15	0
Barbados	,14	0
Panamá.....	,13	0
Republica Dominicana.....	,12	0
Total	147,71	100

Fuente: BID.

COREA		
Aprobaciones por país, 2007-2011		
Proyectos financiados con donaciones		
País	Monto (Millones de dólares)	Porcentaje
Regional	15,61	35
Brasil.....	4,56	10
Colombia	3,35	7
México	2,57	6
Perú	2,45	5
Jamaica	2,34	5
Haití	2,18	5
Honduras.....	1,50	3
Panamá	1,46	3
Otros.....	9,16	20
Argentina	1,29	3
Ecuador	1,13	3
Chile	1,04	2
República Dominicana	,88	2
Paraguay	,74	2
Guatemala.....	,73	2
Surinam	,66	1
Nicaragua	,50	1
Costa Rica.....	,48	1
Bolivia	,36	1
El Salvador	,35	1
Trinidad y Tobago	,30	1
Venezuela.....	,30	1
Uruguay	,27	1
Guyana	,15	0
Total	45,18	120

Fuente: BID.

ESPAÑA		
Aprobaciones por país, 2007-2011		
Proyectos financiados con donaciones		
País	Monto (Millones de dólares)	Porcentaje
Paraguay	100,86	17
Bolivia	100,41	17
Perú	74,14	13
Haití	70,30	12
Guatemala	50,83	9
República Dominicana.....	37,70	6
Regional.....	30,07	5
Otros	119,42	20
Honduras	25,77	4
El Salvador	24,84	4
Ecuador	21,74	4
Costa Rica	20,04	3
Uruguay	8,53	1
Brasil.....	7,39	1
México	4,07	1
Chile.....	2,11	0
Nicaragua	1,42	0
Panamá.....	1,13	0
Colombia.....	,97	0
Jamaica	,73	0
Argentina	,50	0
Belice	,18	0
Total	583,73	100

Fuente: BID.

JAPÓN		
Aprobaciones por país, 2007-2011		
Proyectos financiados con donaciones		
País	Monto (Millones de dólares)	Porcentaje
Brasil.....	9,13	11
Regional	8,74	11
México	8,42	10
Colombia	7,60	9
Perú	6,06	8
Guatemala.....	6,04	7
Uruguay	5,33	7
Panamá	5,05	6
Paraguay	4,90	6
Ecuador	2,82	3
Otros.....	16,62	21
Belice.....	2,65	3
Chile	2,55	3
El Salvador	1,86	2
Jamaica	1,67	2
Surinam	1,43	2
Argentina	1,30	2
Bolivia	1,18	1
República Dominicana	1,16	1
Costa Rica.....	,84	1
Guyana.....	,68	1
Bahamas	,61	1
Venezuela	,34	0
Haití	,28	0
Trinidad y Tobago	,07	0
Total	80,71	100

Fuente: BID.

Anexo II

CANADÁ		
Aprobaciones por país, 2007-2011 Proyectos de cooperación técnica		
País	Monto (Millones de dólares)	Porcentaje
Haití.....	20,28	78
Otros	5,56	22
Regional.....	3,82	15
Peru.....	,26	1
Ecuador.....	,24	1
Nicaragua.....	,20	1
Bahamas.....	,20	1
Colombia.....	,15	1
Guatemala.....	,15	1
Guyana.....	,15	1
Barbados.....	,14	1
Panamá.....	,13	0
República Dominicana.....	,12	0
Total.....	25,84	122

Fuente: BID.

COREA		
Aprobaciones por país, 2007-2011 Proyectos de cooperación técnica		
País	Monto (Millones de dólares)	Porcentaje
Regional.....	15,61	35
Brasil.....	4,56	10
Colombia.....	3,35	7
México.....	2,57	6
Perú.....	2,45	5
Jamaica.....	2,34	5
Haití.....	1,90	4
Honduras.....	1,50	3
Panamá.....	1,46	3
Otros.....	9,16	20
Argentina.....	1,29	3
Ecuador.....	1,13	3
Chile.....	1,04	2
República Dominicana.....	,88	2
Paraguay.....	,74	2
Guatemala.....	,73	2
Surinam.....	,66	1
Nicaragua.....	,50	1
Costa Rica.....	,48	1
Bolivia.....	,36	1
El Salvador.....	,35	1
Trinidad and Tobago.....	,30	1
Venezuela.....	,30	1
Uruguay.....	,27	1
Guyana.....	,15	0
Total.....	44,90	100

Fuente: BID.

ESPAÑA		
Aprobaciones por país, 2007-2011 Proyectos de cooperación técnica		
País	Monto (Millones de dólares)	Porcentaje
Regional.....	30,07	60
México.....	3,07	6
Brasil.....	2,39	5
República Dominicana.....	1,70	3
Uruguay.....	1,68	3
Chile.....	1,61	3
Otros.....	9,91	20
Peru.....	1,44	3
Nicaragua.....	1,42	3
Colombia.....	,97	2
Ecuador.....	,94	2
El Salvador.....	,84	2
Guatemala.....	,83	2
Honduras.....	,72	1
Panamá.....	,63	1
Argentina.....	,50	1
Paraguay.....	,41	1
Bolivia.....	,41	1
Haití.....	,30	1
Jamaica.....	,28	1
Belice.....	,18	0
Costa Rica.....	,04	0
Total.....	50,44	100

Fuente: BID.

JAPÓN		
Aprobaciones por país, 2007-2011 Proyectos financiados con donaciones		
País	Monto (Millones de dólares)	Porcentaje
Brasil.....	9,13	11
Regional.....	8,74	11
México.....	8,42	10
Colombia.....	7,60	9
Perú.....	6,06	8
Guatemala.....	6,04	7
Uruguay.....	5,33	7
Panamá.....	5,05	6
Paraguay.....	4,90	6
Ecuador.....	2,82	3
Otros.....	16,62	21
Belice.....	2,65	3
Chile.....	2,55	3
El Salvador.....	1,86	2
Jamaica.....	1,67	2
Surinam.....	1,43	2
Argentina.....	1,30	2
Bolivia.....	1,18	1
República Dominicana.....	1,16	1
Costa Rica.....	,84	1
Guyana.....	,68	1
Bahamas.....	,61	1
Venezuela.....	,34	0
Haití.....	,28	0
Trinidad y Tobago.....	,07	0
Total.....	80,71	100

Fuente: BID.

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

*José León García Rodríguez**
*Carlos Castilla Gutiérrez***
*Francisco J. García Rodríguez****

PRODUCCIÓN Y GESTIÓN PETROLERA EN ANGOLA

El Golfo de Guinea se ha convertido, en la etapa reciente, en una importante área estratégica a escala mundial a causa de sus reservas de petróleo, por las que compiten las compañías europeas, norteamericanas y últimamente también las chinas, teniendo en cuenta, además, que sus producciones resultan más fáciles de proteger y transportar a los mercados consumidores. Angola constituye uno de los principales países petroleros de la zona, lo cual le ha permitido alcanzar una tasa media anual de crecimiento del PIB del 17,8 por 100 a partir de 2004. En el presente trabajo, se hace un repaso de la evolución y consolidación de esta potencia petrolera, cuyo modelo de desarrollo desequilibrado plantea un escenario futuro de amplias potencialidades, aunque también de importantes incertidumbres. Asimismo, se analiza el papel jugado en todo este proceso por el Estado, las élites locales y la empresa nacional de combustibles, Sonangol.

Palabras clave: producción petrolera, Sonangol, política petrolera.

Clasificación JEL: O55, Q33, Q48.

1. Introducción

Angola, en los últimos años, se ha mostrado como una economía en rápido crecimiento, estimulada por el *boom* de los precios del petróleo y la multiplicación de la capacidad productiva del país. Así, su PIB ha crecido a una media del 17,8 por 100 anual a partir de 2004, alcanzando el 22,6 por 100 en 2007; aunque las tasas han disminuido a partir de esa fecha a causa de la crisis internacional, registrando un 2,4 por 100 en 2009 y un 3,4 por 100 en 2010, según los datos del Fondo Monetario Internacional, que preveía una tasa de 3,7 por 100 para el pasado 2011 y de un 10,8 por 100 para 2012.

Un crecimiento que ha permitido estabilizar la economía, al reducir la inflación desde el 325 por 100 del año 2000 hasta el 14,5 por 100 obtenido en diciembre de 2010 (FMI, 2011). La clave de ese *boom* se encuentra en la producción de petróleo y en la reconstrucción del país, financiada por capitales extranjeros.

Sin embargo, el primer problema del miembro más joven de la OPEP se encuentra en su elevada dependencia del crudo, que representa el 85 por 100 del PIB junto a todas las actividades que mueve. Esto se traduce en una extrema vulnerabilidad a los vaivenes del precio internacional del petróleo y frena el desarrollo de otros sectores, como la agricultura y los servicios, devastados por las tres décadas de guerra civil (Cano, 2010). Por ello, el Gobierno ha adoptado algunas medidas para intentar combatir la excesiva dependencia, tanto ▷

* Profesor de Geografía Humana.

** Profesor de Economía Aplicada.

*** Profesor de Organización de Empresas.
Universidad de La Laguna.

Versión de julio de 2012.

de la industria del petróleo como de un mero puñado de socios comerciales que son las empresas multinacionales del sector (Corkin, 2009).

En términos generales, la producción de petróleo del país ha pasado de apenas 170.000 barriles diarios, en 1977, a más de 2.000.000, a finales de 2008, con unas reservas probadas de aproximadamente 9.000-10.000 millones de barriles, mientras que el consumo interno continúa siendo relativamente pequeño, pues alcanza solamente unos 74.000 barriles diarios, según datos correspondientes a 2011 de la norteamericana Energy Information Administration, a pesar del importante crecimiento del parque automovilístico nacional en los últimos años, especialmente en la capital, Luanda. Por otra parte, los yacimientos petrolíferos angoleños están considerados por la industria entre los más atractivos del mundo, dada la fiabilidad de los datos sísmológicos, su bajo contenido en azufre, los bajos costes de extracción y operación, y el favorable tratamiento fiscal que reciben estas actividades en el país africano (Warren-Rodríguez, 2005).

Como consecuencia de ello, Angola se ha convertido en el segundo productor de petróleo de África y en el sexto mayor proveedor de Estados Unidos, al que exporta el 23 por 100 de su producción. Numerosas multinacionales petroleras de este país y, en menor medida, también de otros como Francia, Reino Unido o China (a la que exporta el 45 por 100 de la producción), están presentes en Angola. Por ello, el país africano ha ido adquiriendo una importancia cada vez mayor en la carrera mundial por la seguridad energética, pues en el presente aporta el 2,27 por 100 de la producción mundial de petróleo, según los datos correspondientes a 2010 de la norteamericana Energy Information Administration (EIA, 2011).

Sin duda, el crudo es el auténtico sostén de la economía nacional y del Estado, y también la principal vía de lucro de la élite gobernante, según las denuncias de diversos analistas (Soares de Oliveira, 2007). Los ingresos públicos se han beneficiado del enorme aumento de los precios del petróleo en los últimos años, impulsados por la creciente deman-

da de China y de India, aunque la extremada volatilidad de los precios experimentada a finales de 2008 hizo temporalmente estragos en la planificación presupuestaria del país africano. Sin embargo, como ocurre también en otros países, el petróleo da lugar a lo que se suele denominar la «maldición de los recursos», esto es, a numerosos desequilibrios y distorsiones en el modelo de desarrollo, tanto político como económico (Hodges, 2001, 2003).

En efecto, la gran dependencia de este sector genera un modelo de desarrollo extravertido (orientado hacia las necesidades foráneas), geográficamente concentrado en algunas zonas (especialmente en la costa norte), al tiempo que económicamente distorsionado, pues los demás sectores son poco relevantes y apenas se benefician del empuje del ámbito petrolero. Igualmente genera un modelo social con grandes desigualdades (el petróleo genera poco empleo, pero enriquece a una élite) y contribuye a un sistema político propenso a la opacidad, la corrupción y el autoritarismo (Pérez de Armiño, 2007).

Uno de los principales socios comerciales de Angola en la industria del petróleo son los Estados Unidos, que ha importado crudo del país africano desde los años de la guerra civil a través de la American Gulf Oil Company, luego absorbida por la Chevron. Actualmente, Angola se sitúa entre los seis proveedores de petróleo más importantes de Estados Unidos, exportando el 23 por 100 de su producción al país norteamericano. La clase política estadounidense considera el petróleo angoleño, como el de todo el Golfo de Guinea (Nigeria, Camerún, Chad, Guinea Ecuatorial, Gabón, República del Congo, Santo Tomé y Príncipe), más seguro que el que proviene del Golfo Pérsico (Demurtas, 2007).

Como consecuencia de la intensificación de la demanda mundial de petróleo, otros países están estrechando también sus relaciones comerciales con Angola, razón por la cual se fortalece cada vez más la postura negociadora del país africano frente a empresas y Gobiernos extranjeros. China es uno de los países que han ido adquiriendo más protagonismo en la vida económica y política de Angola. En la actualidad China satisface más del 40 por 100 de sus ▷

necesidades energéticas a través de las importaciones procedentes de África, y de éstas por lo menos un 30 por 100 proceden de Angola. El Gobierno chino se ha asegurado una participación muy importante también en la futura producción de petróleo angoleño, gracias a un acuerdo de ayuda y préstamos por un valor de 2.000 millones de dólares, que incluye fondos para que las empresas chinas trabajen en la reconstrucción del país. La presencia china en el sector de la construcción de infraestructuras es impresionante, sobre todo si se considera el elevado número de trabajadores chinos empleados con respecto al de los angoleños (Demurtas, 2007).

Otras potencias no occidentales están aprovechando también los recursos de Angola. Una de ellas es Sudáfrica, que después de años de conflicto con el vecino del norte, representa un apoyo fundamental para la economía angoleña, facilitando cerca del 8 por 100 de las importaciones del país, además de su intervención en el sector bancario, la consultoría, la sanidad, la educación y otros sectores. Asimismo, otro país importante en la economía angoleña es Brasil, que además de tener una gran relación cultural e histórica con Angola, viene realizando inversiones importantes en áreas vitales para el desarrollo, como los supermercados y la construcción, sobre todo a partir de 1990. Muchas de estas inversiones tienen como base créditos brasileños otorgados a cambio de petróleo, además de proporcionar entre un 6 y 7 por 100 de las importaciones.

Todo ello hace que Angola constituya una gran potencia emergente que probablemente sería necesario incorporar a las consideradas por García-Herreo, Navia y Ospina (2011), lo cual se refuerza tras su integración en la OPEP como miembro de pleno derecho el 1 de enero de 2007, lo que supuso la asunción, por parte del país africano, de una posición clave en los mercados energéticos mundiales. Esta nueva realidad se ha ido configurando a partir de un modelo de explotación petrolero tan potente como poco conocido, en el que la intervención gubernamental y de las élites dominantes, así como del gigante empresarial Sonangol han resultado claves. En el presente trabajo tratamos de abordar

este análisis, comenzando, en una primera parte, por contextualizar históricamente la actividad petrolera en el país para, a continuación, analizar el tejido empresarial que se ha ido configurando y, más específicamente, el rol que la empresa Sonangol ha jugado en el proceso.

2. La explotación petrolera en Angola

La prospección de hidrocarburos en Angola comenzó en 1910, cuando el Gobierno portugués concedió a la compañía Canha y Formigal un contrato para la búsqueda de petróleo en un área de 114.000 km² situada en las cuencas de los ríos Congo y Kwanza, entre las actuales ciudades de Soyo y Sumbe, perforándose el primer pozo de unos 600 m de profundidad en 1915, aunque sin resultados positivos. En la citada búsqueda inicial también participó desde una fecha temprana la Companhia de Pesquisas Mineiras de Angola, PEMA, con el apoyo de la compañía norteamericana Sinclair Oil Corporation (Sonangol, 2012).

Después de una larga pausa, la búsqueda de petróleo se reanudó en 1952, mediante un contrato de arrendamiento con la compañía belga Purfina, destinado a proseguir la exploración de la zona anterior, a la que se añadió algunos años después la plataforma continental situada frente a la misma. Posteriormente, en 1955, la empresa Petrofina descubrió petróleo en tierra en la cuenca del río Kwanza, en el yacimiento denominado Benfica, que estaba situado en las cercanías de la ciudad de Luanda, aunque su volumen de producción era modesto. Este hecho llevó a la citada compañía a la constitución con el Gobierno portugués de la empresa mixta Fina Petróleos de Angola (Petrangol), que se encargó de la construcción de una refinería en las proximidades de Luanda, en 1956, para procesar el petróleo obtenido, la cual continúa siendo todavía la única existente en el país.

En julio de 1961, la compañía Petrangol, siguiendo los trabajos de investigación y prospección iniciados con anterioridad, descubrió el primer yaci- ▷

miento de petróleo realmente importante en Angola, el del Campo de Tobías, situado en la región de Cabo Ledo, que no solo garantizaba por su volumen la autosuficiencia petrolífera de Angola en ese momento, sino que también contribuía a descartar para siempre el escepticismo de muchos analistas sobre la existencia del preciado «oro negro» en el subsuelo angoleño (Sonangol, 2012). En 1962, la Cabinda Gulf Oil Company realizó la primera exploración sísmica del fondo submarino para la búsqueda de petróleo en el mar, frente a las costas de Cabinda, con excelentes resultados analíticos, lo que llevó al descubrimiento posterior de nuevos yacimientos. En este sentido, el comienzo de la explotación del campo de Molongo, en el mar de Cabinda, en 1968, supuso un salto cuantitativo en la producción petrolera y gasística de Angola de la etapa colonial.

Como síntesis de los anteriores trabajos de exploración, según resume la empresa Sonangol en su modesta historia digital de la explotación petrolera de Angola, entre 1952 y 1976 se llevaron a cabo en el país estudios sísmicos orientados a la localización de hidrocarburos en el subsuelo sobre una extensión de 30.500 km² y se realizaron 368 pozos destinados a la prospección y la investigación petrolífera y se perforaron 302 pozos de producción de petróleo, lo que llevó al descubrimiento de 23 yacimientos productivos, situados en tierra, y otros 3 situados en alta mar. El resultado de dicha dinámica exploratoria hizo que el petróleo se convirtiera en el principal producto de exportación del país, desbancando al café, en 1973.

En 1974 la producción petrolera llegó a los 172.000 barriles diarios, que fue el máximo rendimiento alcanzado en el periodo previo a la independencia, a partir de los yacimientos situados en las áreas productoras de la costa de Cabinda (en alta mar) y de las cuencas de los ríos Kwanza y Congo (en tierra). Pero en 1976 la producción descendió hasta los 100.000 barriles diarios y no se recuperó hasta 1983, como consecuencia de las turbulencias sociopolíticas provocadas por la nueva situación, que supuso la marcha de la compañía res-

ponsable de la producción de la mayor parte del petróleo de Angola, la Cabinda Gulf Oil (Soares de Oliveira, 2007), el cierre temporal de los campos petrolíferos del mar de Cabinda y la reducción inicial de las inversiones en el sector, y acabó en un largo conflicto bélico.

En dicho contexto y después del regreso pactado de la Cabinda Gulf Oil y de otras empresas como Petrofina y Texaco, a finales de los años setenta, se sentaron las bases legales e institucionales de la explotación petrolera actual de Angola, con la creación de la empresa estatal Sonangol, encargada de gestionar la exploración y la explotación de los recursos petrolíferos en Angola, según el Decreto de su constitución y sus propios estatutos. A pesar de que se trata de una empresa pública, que aplica en la práctica la política petrolera del Gobierno, la compañía se dirige por un Consejo de Administración, utilizando criterios de operatividad similares a los del sector privado para garantizar su eficiencia y la productividad, según su propio análisis de la realidad (Sonangol, 2012).

La explotación petrolera a gran escala se inició en Angola a partir de los años ochenta con la concesión de «parcelas operativas» o «bloques» situados en primer lugar en aguas profundas, y posteriormente, en aguas ultraprofundas, para la exploración y el aprovechamiento de hidrocarburos a las grandes compañías petroleras, en la amplia franja marítima que va desde Cabinda hasta Luanda, en la que se han encontrado reservas de petróleo y gas natural que superan los 10.000 millones de barriles, según fuentes de Sonangol (2012).

Estos descubrimientos han sido posibles porque desde los años setenta y ochenta del siglo pasado las empresas petroleras han hecho grandes progresos en la exploración del subsuelo gracias a la prospección sísmica en tres dimensiones, acoplada a la informática, y las exploraciones direccionales. Ello se debe a que las grandes corporaciones internacionales han desarrollado la producción en el mar desde los años setenta a causa de la decisión de algunos países, en particular de Oriente Medio, de nacionalizar el sector de los hidrocarburos, prohibiendo ▷

en los casos de Arabia Saudí, Kuwait y México, o restringiendo, en el caso de Irán, Venezuela y otros, el acceso a sus reservas de oro negro (Bezaf, 2010).

Pero la geología también «ha apoyado» la explotación *offshore*: los fondos marinos tienen 70 millones de km² de cuencas sedimentarias susceptibles de contener el oro negro, de los cuales 30 millones están a menos de 500 metros de profundidad. Un cuarto de las reservas mundiales de petróleo se encuentra bajo los océanos, según el Instituto Francés del Petróleo (IFP), y más aún si se agregan las prometedoras reservas de la región ártica. El Mar del Norte y el Golfo de México han sido las zonas pioneras, el Golfo de Guinea y Brasil han tomado el relevo (Pacheco, 2010).

En Angola, al igual que en Nigeria, los primeros campos profundos se descubrieron en los años noventa; uno de estos inició sus operaciones en 2002, pero todos los demás se han desarrollado entre 2003 y 2008, es decir, en el momento de alza de los precios del petróleo. Angola parecería el país donde las grandes petroleras han desarrollado los mejores y más numerosos proyectos. Acaso esas grandes petroleras han encontrado condiciones políticas menos desfavorables que en Nigeria y, tal vez, la geología sea también más espléndida, según Barbosa Cano (2008).

En este país se han descubierto tres campos gigantes: Girassol, que produce desde 2001, Saxe y Batuque, que han entrado en funcionamiento en 2008. El número de campos profundos situados frente a las costas de Angola ya asciende a casi 30 y los que están en explotación son mayores que los de Brasil. Solo entre junio de 2007 y marzo de 2008, en 10 meses, arrancaron 8 nuevos campos de producción, a los que se suman los dos gigantes ya mencionados, con lo que en septiembre de 2008 este país ya tenía 23 campos en desarrollo. Pero no menos importantes que estos hallazgos son las innovaciones técnicas que se están desarrollando frente a este segmento de las costas africanas. En el campo Girassol, por ejemplo, se perforó un pozo horizontal, desviado 75 grados con respecto a la vertical, en profundidades de 2.000 a 2.750 m del subsuelo (Barbosa Cano, 2008).

Otra de las innovaciones introducidas en la explotación petrolera *offshore* es la denominada *Floating Production Storage and Offloading* (FPSO) o «unidad flotante de producción, almacenamiento y descarga» de petróleo, que es un tipo de buque utilizado por la industria petrolera situada en alta mar para el almacenaje y procesamiento del petróleo y del gas natural. Los navíos de estas características están diseñados para recibir el petróleo o el gas natural obtenidos en las plataformas petrolíferas o en los yacimientos submarinos ubicados en las inmediaciones de los mismos para almacenarlo hasta que dichos productos pueden ser transbordados a los petroleros o enviados a tierra a través de tuberías submarinas emplazadas al efecto.

Este tipo de unidades operativas son las más utilizadas en alta mar por las compañías petroleras, especialmente en las regiones fronterizas o en conflicto, ya que resultan fáciles de instalar, y no requieren una infraestructura de conducciones locales para exportar el petróleo y el gas natural, con lo que se evita también la vinculación de la actividad petrolera con la población vecina. Estas naves singulares son en algunos casos el resultado de la reconversión de un antiguo petrolero o se han construido especialmente para dicha finalidad.

La primera unidad de este tipo vinculada a los equipos de perforación situados en alta mar en Angola entró en funcionamiento a finales de 1999, en la etapa más dura de la guerra civil, y fue utilizada para impulsar el proyecto Kuito, ubicado en el bloque número 14. Asimismo, desde agosto de 2003, la mayor unidad de estas características existente en el mundo entró en funcionamiento en el proyecto Kizomba A, situado en el bloque número 15. Y según señala Sonangol, el desarrollo de los proyectos de explotación petrolera de los bloques 17 y 18 también requiere la utilización de dichas unidades de almacenaje temporal para su posterior trasbordo y exportación. Ha sido la combinación de factores como la innovación tecnológica y experiencia de las compañías operadoras en la utilización de la ingeniería la responsable de los excelentes resultados obtenidos en la explotación de los mencionados bloques, 15, 17 y 18 (Sonangol, 2012). ▷

Hasta el momento, los descubrimientos realizados en dichas aguas de la costa atlántica angoleña han alcanzado una tasa general de éxito del 80 por 100, e incluso en algunos casos del 100 por 100, como ha ocurrido en el bloque número 17, en el que se ha encontrado petróleo en todos los pozos perforados, según Sonangol. El área de producción más importante de Angola, según la empresa sud-africana de servicios de información Mbendi (2010), es el bloque 0 de Cabinda, seguida de los bloques 1 al 4, que están situados en la costa norte del país, en las proximidades de la ciudad de Soyo.

Pero la producción del enclave de Cabinda alcanza en la actualidad un volumen de 1.000.000 de barriles diarios, entre los yacimientos situados en tierra y los ubicados en el mar, en el fructífero Bloque 0, que explota desde hace décadas una filial de la compañía norteamericana Gulf Oil, la Cabinda Gulf Oil, en colaboración con la Sociedade Nacional de Combustíveis, Sonangol, con la francesa Total y con la italiana Eni Exploration BV. Esta abundante aportación supone más de la mitad de la producción petrolera de Angola en el presente, aunque apenas ha influido en el desarrollo socioeconómico de Cabinda, y sin embargo ha sido un motivo más de conflicto entre el Gobierno del MPLA (Movimiento Popular de Liberación de Angola), que integró por las armas el valioso territorio septentrional entre las provincias del nuevo Estado constituido tras la descolonización, y el Frente de Liberación del Enclave de Cabinda, FLEC, que viene luchando por la independencia de la entidad norteña desde su creación en 1963, primeramente con Portugal y después con el Gobierno de Angola.

El origen del conflicto radica formalmente en el tratado de Alvor de 1975, que incluyó la demarcación de Cabinda en Angola, pero esta decisión fue rechazada por las organizaciones políticas de dicho territorio, puesto que el citado documento no había sido firmado por estas, y por lo tanto, consideraron que era ilegal y no les ataba a Angola. Paradójicamente, durante la batalla de Cabinda, librada entre el 8 y el 12 de noviembre de 1975 para llevar a cabo la ocupación del territorio del enclave nor-

teño por parte del Gobierno del MPLA, las fuerzas cubanas que intervinieron en la contienda protegieron las instalaciones de la compañía Gulf Oil, que luego se fusionó con la Chevron (Báez, 1997: 127) y constituye la mayor empresa petrolífera de Angola por el empleo generado.

Además de las superficies mencionadas, otras áreas importantes por el volumen de producción petrolera son las de Kuito, Benguela, Belice y los campos de Landana del bloque 14, localizados en alta mar de Cabinda; los campos de Girassol, Dalia, Rosa y Lirio y los campos del Bloque 17, situados entre Soyo y Luanda; y asimismo, los campos de Kissanje, Marimba y Hungo, ubicados en el Bloque 15, cercano a Soyo. Sin embargo, con el avance de la tecnología de la perforación mar adentro y el éxito obtenido en la explotación de los anteriores bloques, las concesiones han avanzado de las aguas profundas a las ultraprofundas, lo que significa que para la exploración petrolera se parte de profundidades superiores a 1.500 m, que corresponden a los bloques 31 al 34 (Sonangol, 2012).

En las cercanías de la ciudad de Soyo se ubicará también la futura planta de Gas Natural Licuado de Angola (Angola LNG Limited), que será la mayor inversión realizada en el país para poner en el mercado uno de sus importantes recursos no aprovechados hasta ahora, y en la que participan Sonagas, con el 36,4 por 100 de las acciones, que comparte con Total, con el 13,6 por 100 del capital; Chevron, con el 36,4 por 100, y British Petroleum, con el 13,6 por 100. El proyecto utilizará inicialmente gas natural procedente de Cabinda y de los bloques 0, 14, 15, 17 y 18, así como de los campos de gas de Quiluma, Enguia North, Atum y Polvo. Esto permitirá la extracción y transporte de gas de los yacimientos marinos a una planta terrestre, lo que reducirá la quema de gases y las emisiones de gases de efecto invernadero de las áreas petroleras situadas en el mar; también facilitará el desarrollo de los campos petroleros marinos y contribuirá al desarrollo de una futura industria basada en la utilización del gas natural dentro de Angola y a la producción de electricidad (*Afrol News*, 10-12-2007).

El proyecto de Gas Natural Licuado de Angola (Angola LNG Limited) recibirá aproximada- ▷

mente unos 29 millones de metros cúbicos de gas al día de bloques situados en el mar y que producirá unos 5,2 millones de toneladas de gas natural licuado al año, así como otros productos de gas líquido. Se espera también que se procesen y sean tratados más de 3,5 millones de m³ de gas al día para su uso industrial. La construcción de la planta y las diferentes fases del proyecto proporcionarán nuevos trabajos y crearán oportunidades de negocios en Angola, especialmente en la ciudad de Soyo y en la provincia de Zaire, según los promotores del proyecto. El primer envío de gas natural licuado de la planta se espera para principios de 2012 y será entregado al mercado estadounidense a través de la terminal de regasificación Clean Energy, situada cerca de Pascagoula, en Mississippi, y desarrollada por la Gulf LNG Energy LLC (*Afrol News*, 10-12-2007).

Un problema añadido a la futura explotación petrolera de las aguas marinas situadas al norte de la desembocadura del río Congo es la reclamación realizada a principios de 2009 por la República Popular del Congo sobre los derechos de aprovechamiento de su estrecha plataforma continental, al amparo de la Convención de las Naciones Unidas sobre la Ley del Mar, que determina una zona económica exclusiva de 200 millas náuticas (unos 370 kilómetros) a partir de la costa de cualquier país. El área reclamada coincide con una parte de los productivos bloques 0 y 14, establecidos desde hace varias décadas por el Gobierno angoleño para su aprovechamiento, en una etapa en la que la explotación de los ricos minerales existentes en el suelo de la República Popular del Congo, como cobre, diamantes y cobalto, tenía una gran demanda en el mercado internacional. Pero la caída reciente de dicha demanda a causa de factores técnicos, la menguada producción interna de petróleo y la crisis económica general han modificado su interés por la explotación petrolera en el mar (Umoya, 2009), lo que probablemente obligará a Angola a negociar de forma amistosa su aprovechamiento con su antiguo aliado, teniendo en cuenta que ambos países firmaron en 2007 un acuerdo por el que crearon en su frontera marítima una zona económica de interés común (*Kongo Times*, 25-03-09).

Las actuales áreas productoras de petróleo de Angola se sitúan en las cuencas de los ríos Congo y Kwanza, especialmente en los bloques de aprovechamiento marítimo situados frente a las desembocaduras de los mismos; y en cambio, la cuenca sedimentaria de Namibe no ha ofrecido todavía el preciado oro negro en cantidades comerciales. En consecuencia, la costa sur de Angola sigue estando poco explorada después del fracaso de las prospecciones llevadas a cabo en los bloques 9, 21, 22 y 25, que se encuentran en alta mar al sur de la ciudad de Luanda. Tampoco las exploraciones realizadas frente a las costas de Namibia, el país meridional vecino de Angola, han tenido demasiado éxito, al menos hasta ahora, aunque existen notables evidencias de la presencia de hidrocarburos, y se ha encontrado en el mar el voluminoso yacimiento de gas natural de Kudu, situado al sur del país, en las proximidades de la frontera de Sudáfrica, y esto, según los expertos, es un excelente indicio de la presencia cercana de petróleo.

3. El papel de la Sociedad Nacional de Combustíveis Sonangol

En 1976, el Gobierno angoleño del MPLA creó por el Decreto número 52 de ese año la empresa nacional del petróleo, denominada Sociedad Nacional de Combustíveis de Angola, Sonangol, que a partir de 1978 se convirtió en la concesionaria exclusiva de la exploración de petróleo y gas natural del país y de la producción de hidrocarburos en Angola. Desde ese momento, la explotación de los yacimientos petrolíferos angoleños la ha llevado a cabo la nueva entidad estatal, mediante la financiación de préstamos respaldados por las concesiones petroleras otorgadas, contando con la colaboración de las grandes compañías extranjeras del sector, a través de la constitución de empresas conjuntas (las llamadas *joint ventures*) y de acuerdos de producción compartida. Sin embargo, en los últimos años, la participación de Sonangol en las fases de exploración y explotación petrolera se ha ampliado, multiplicando además sus actividades y herramientas ▷

operativas, incluso fuera del sector petrolero, lo que la ha transformado en un holding de negocios en el interior del país y en una empresa petrolera multinacional de cara al exterior.

Aparte de Sonangol, la entidad más importante del sector petrolero en Angola, los principales organismos gubernamentales encargados de las cuestiones relacionadas con el petróleo son el Ministerio del Petróleo y el Ministerio de Finanzas; y con carácter general, la legislación fundamental que regula el sector petrolero es la Ley de 10 de noviembre de 2004 (Ley de Actividades Petroleras), que sustituyó a la Ley de 13 de 1978, y el Decreto de 37 de octubre de 2000, que regula el procesamiento, la distribución, el transporte y la comercialización de productos derivados del petróleo (Organización Mundial del Comercio, 2006).

En relación con el tipo de regulaciones establecidas para la explotación petrolera, algunos analistas consideran que los gobernantes de Luanda han creado leyes a la medida de las exigencias de las empresas extranjeras, y para demostrarlo utilizan el llamado «índice de libertad económica», elaborado por la norteamericana *Heritage Foundation* y difundido por el *Wall Street Journal*. Este indicador otorga al país africano una puntuación media de 46,2 puntos sobre 100, que lo sitúa en el lugar número 161 entre los 179 países evaluados en 2011, dentro del grupo de los estados considerados con «libertad económica reprimida». Ello se debe, según el informe detallado de la citada institución, a «*un pobre desempeño en la mayoría de las 10 libertades económicas*» evaluadas, que evidencia «*la falta de capacidad institucional para llevar a cabo las reformas*» necesarias, puesto que «*la regulación estrangula la inversión privada y el poder judicial está influenciado políticamente*»; y por otra parte, resultan «*inconsistentes y confusas las normas que rigen la actividad empresarial*», y «*los monopolios o cuasi monopolios siguen dominando los principales sectores de la economía*» (Index of Economic Freedom, 2011).

Entre las principales compañías petroleras que han venido operando en Angola desde finales de los años setenta, o incluso desde antes en algunos casos,

figuran British Petroleum (Reino Unido), Chevron Texaco (Estados Unidos), Total Fina Elf (Francia), Exxon Mobil (Estados Unidos), AGIP (Italia), China Sinopec y Cnooc (China), BHP (Australia), Occidental Petroleum OXY (Estados Unidos), Ranger Oil (Canadá) y así como diversas compañías asociadas y socios de muchos países, que según la valoración de Sonangol (2011), han demostrado ser importantes actores locales en relación con la ayuda al desarrollo económico, la concesión de préstamos respaldados para financiar la participación de Sonangol en la explotación petrolera y el impulso del comercio internacional para suplir las carencias productivas del país.

En este sentido, puede servir de ejemplo la labor del Grupo Total, que entre sus compromisos, acuerda desarrollar la industria petrolera local, y propiciar el reclutamiento y la capacitación profesional de los trabajadores. Según señala la propia compañía, a través de su programa de *Angolanización* y de los planes de transferencia de tecnología, Total ha fortalecido la economía local, para la cual los temas de higiene y seguridad en el trabajo y la conciencia medioambiental son una prioridad. Por otra parte, la empresa Total Exploración y Producción de Angola ha desarrollado una sólida política de transparencia y de responsabilidad social corporativa en torno a tres ejes principales: la salud, la educación (apertura de cuatro escuelas secundarias en las provincias, en 2009) y el desarrollo económico de la comunidad (*Total Noticias*, 1-4-2010).

Pero la mayoría de las compañías petrolíferas patrocinan programas sociales como una parte de sus relaciones públicas, para difundir una imagen positiva de las mismas, según Allan Cain, director de la ONG Development Workshop, que financia proyectos de microcrédito en Luanda, y en la provincia de Huambo. Sin embargo, existe la creencia difundida en el sector industrial que la promoción de las inversiones básicas es más importante que la realización de este tipo de proyectos puntuales, que sólo sirven para ocultar problemas más profundos, ya que las inversiones de desarrollo son las que generan beneficios a largo plazo para el país. En este sentido, ▷

señala Cain, «*si las grandes compañías extranjeras realizaran contratos con las pequeñas empresas angoleñas, los beneficios llegarían a la gente de las clases desfavorecidas, que está desempleada o sobrevive a través del sector informal*» (Bianchini, 2007).

El objetivo principal de Sonangol es «*la prospección, la investigación, el transporte, la comercialización, el refinado y la transformación de hidrocarburos líquidos o gaseosos y sus derivados, incluidas las actividades petroquímicas*» (Decreto 19/1999, artículo 4). Pero la entidad petrolera «*también puede participar, directa o indirectamente, en actividades complementarias o accesorias a su objeto social, o en cualquier otra actividad industrial o comercial, por decisión de su Consejo de Administración*», según lo específicamente establecido por la Ley (Sonangol, 2012).

En consecuencia, y en cumplimiento de su objeto social, Sonangol puede crear nuevas empresas y adquirir la totalidad o parte del capital de sociedades previamente constituidas; y en caso de poseer la totalidad o la mayoría de las acciones de dichas entidades mercantiles, establecerá la dirección, la coordinación económica y financiera de las mismas e impulsará el desarrollo empresarial. En aplicación de la legislación vigente, la empresa petrolera también podrá establecer metas nacionales y formas de asociación y cooperación adecuadas con entidades extranjeras para la consecución de su objeto social (Decreto 19/1999, artículo 4). En la constitución de tales empresas y asociaciones, se observarán los principios de especialización e integración vertical, manteniéndose la personalidad jurídica de estas (World Factbook, 2010).

La compañía Sonangol depende jurídicamente del Ministerio del Petróleo. Su misión es aplicar las políticas nacionales para el sector del petróleo que determina el Gobierno (Decreto 19/99, artículo 12), Su Consejo de Administración, compuesto por cinco miembros, es nombrado por el Consejo de Ministros por recomendación de los ministerios del Petróleo y de Finanzas. Un Consejo de tres miembros, nombrados conjuntamente por los dos ministerios, se

ocupa de la supervisión financiera de Sonangol. Los gerentes de las empresas en las que Sonangol posee una participación mayoritaria, que suministran servicios a Sonangol a cambio de una remuneración o ejercen funciones en empresas competidoras o asociadas, no pueden ser miembros del Consejo de Supervisión. La gestión diaria está a cargo del Consejo de Gestión, encabezado por el presidente del Consejo de Administración e integrado por representantes de la dirección y de los trabajadores (Organización Mundial del Comercio, 2006).

El principal núcleo de negocios de Sonangol radica en la investigación, exploración y producción de petróleo y gas natural, tanto en el subsuelo como en la costa atlántica angoleña, puesto que la compañía estatal posee por ley los derechos exclusivos de explotación de dichos recursos, y por tanto, la competencia para negociar con las empresas foráneas la concesión de parcelas o lotes destinados al aprovechamiento petrolero, así como la responsabilidad de controlar la seguridad industrial y sus consecuencias, económicas y ambientales, a través de Sonangol Holding. La sede central de la compañía está en Luanda, aunque Sonangol tiene diferentes representaciones en todo el país, y oficinas comerciales en Brazzaville, Hong Kong, Houston, Londres y Singapur, que se dedican en este último caso a la comercialización del petróleo crudo de Angola por todo el mundo.

A medida que la compañía petrolera fue creciendo en actividades, se fueron multiplicando sus necesidades de servicios, tales como telecomunicaciones, soporte de red al por menor, transporte por carretera, transporte marítimo, gestión de datos, estudios científicos, ingeniería civil, exploración sísmica, y otros. Por ello, Sonangol ha creado diferentes tipos de empresas filiales para satisfacer dichas necesidades, que en algunos casos se han extendido a otras áreas de negocio, como la construcción de infraestructuras (Bricomil), la importación de alimentos y productos agrícolas (Sodispal y Wapo) o la gestión inmobiliaria, lo que ha sido considerado por algunos analistas como una forma de competencia desleal para las restantes empresas, que no se pueden igualar con la compañía estatal ▷

en términos de acceso al capital, disponibilidad de personal cualificado y conexiones políticas (Vines *et al*, 2005). La entidad genérica que engloba todas las actividades relacionadas con la explotación del petróleo y del gas natural es Sonangol Pesquisa e Produção (Sonangol E & P). La distribución y venta de combustible y productos derivados en el interior del país se lleva a cabo a través del Gabinete de Operações de Comercialização (Sonangol, 2012).

La finalidad de dicha política de crecimiento y diversificación empresarial es la promoción del desarrollo socioeconómico de Angola y la expansión de Sonangol, según manifiesta la propia petrolera. Como resultado de ello, más de 30 filiales y empresas conjuntas forman parte del Grupo Sonangol, en el momento presente. Entre las filiales más importantes cabe mencionar a Sonair, MS Telcom y dos entidades bancarias, el Banco Africano de Inversiones y el Banco do Comércio e Indústria, aunque este último ha sido privatizado recientemente. Todas las empresas del Grupo se definen como unidades de negocio independientes, con su propia estructura de gestión y su Consejo de Administración (Sonangol, 2012).

Con la finalidad de facilitar y mejorar su desempeño en la industria del petróleo, Sonangol posee también algunas empresas filiales en las áreas de actividad que resultan estratégicas para el cumplimiento de los objetivos de la compañía, tales como el transporte aéreo, el marítimo y las telecomunicaciones. En este contexto, y teniendo en cuenta, por una parte, la frecuencia de los viajes de los técnicos y ejecutivos de las diferentes empresas a las plataformas petroleras, a las refinerías y a los mercados internacionales de comercio del petróleo; y por otra, la escasez de horarios y destinos adecuados a las necesidades de los mismos, en las líneas aéreas regulares que operan en Angola, Sonangol decidió crear su propia compañía aérea, la SonAir. Esta filial proporciona transporte aéreo a la industria petrolera a través de una moderna flota de aviones y helicópteros, que incluso ofrece vuelos directos para pasajeros y carga con destino a algunos países africanos, como Guinea Ecuatorial, y a Houston, en Estados Unidos, por su

vinculación operativa con la actividad petrolera mundial y por su relación con las principales compañías que operan en Angola.

Pero en la etapa reciente, la compañía Sonangol ha desbordado su ámbito de actuación nacional, iniciando un visible proceso de internacionalización de su cartera de negocios al participar con otras empresas extranjeras en proyectos de explotación petrolera ubicados en otros países, como ocurre en el caso del consorcio constituido por la petrolera portuguesa Galp y la santotomense Petrogas, con la finalidad de explotar petróleo en las islas de Santo Tomé y Príncipe. De acuerdo con la información facilitada por la agencia proinstitucional Angola Press, el Gobierno de estas islas propuso a los Gobiernos de Angola y Portugal que las citadas empresas formaran parte del consorcio que explotará el petróleo en la zona económica exclusiva de este pequeño Estado del Golfo de Guinea (Agência AngolaPress, 4-3-2010).

En el ámbito interno, la compañía Sonangol, que es el mayor contribuyente angoleño al presupuesto del Estado, lleva a cabo también un importante programa inversiones en proyectos comunitarios y sociales, según los datos difundidos por la propia entidad, en cumplimiento de su filosofía empresarial y de su compromiso con el desarrollo sostenible y la estabilidad económica de Angola, lo que se refleja en el presupuesto anual destinado por la misma al impulso de proyectos de educación, arte, deportes, ciencia y medio ambiente; y asimismo a la mejora de la calidad de vida de sus empleados, especialmente en relación con la construcción de viviendas. Cabinda es, sin lugar a dudas, la provincia que más se ha beneficiado de este tipo de proyectos de desarrollo, en áreas relacionadas con la salud pública, la educación, la cultura, los deportes y la agricultura (Sonangol, 2012).

4. Conclusiones

Angola es el segundo país productor de petróleo de África, con un volumen cercano a 1,9 millones de barriles diarios, por lo que se ha convertido en uno de los principales suministradores de crudo de China y Estados Unidos. Pero dicha actividad extractiva ▷

provoca en este país rico en muchos recursos naturales, además del petróleo, una gran dependencia de dicho sector, lo que ha generado un modelo de desarrollo orientado, sobre todo, a cubrir las necesidades foráneas y concentrado espacialmente en unas pocas áreas, especialmente en la costa norte, al tiempo que resulta económicamente distorsionado, pues los demás sectores productivos son poco relevantes y apenas se benefician del empuje del petróleo. Asimismo, la explotación petrolera da lugar a una estructura social con grandes desigualdades, pues el petróleo crea poco empleo, pero ha enriquecido a una élite vinculada al círculo del poder y contribuye a un sistema político propenso a la opacidad, la corrupción y el autoritarismo, que el Gobierno ha prometido corregir.

La explotación petrolera a gran escala se inició en Angola a partir de los años ochenta con la concesión de parcelas operativas o bloques situados en primer lugar en aguas profundas, y posteriormente, en aguas ultraprofundas, para la exploración y el aprovechamiento de hidrocarburos a las grandes compañías petroleras, en la amplia franja marítima que va desde Cabinda hasta Luanda, en la que se han encontrado reservas de petróleo y gas natural que superan los 10.000 millones de barriles, según fuentes de Sonangol.

Tras la independencia del país, el Gobierno del Movimiento Popular de Liberación de Angola nacionalizó la Sociedade de Lubrificantes e Combustíveis, constituyendo a partir de la misma la Empresa Nacional de Combustibles, Sonangol, que se transformó en la concesionaria exclusiva de los recursos petroleros del país y ha dirigido desde entonces la política petrolera del Estado, articulando su relación con las multinacionales que operan en el sector mediante acuerdos de producción compartida, a través de los cuales el socio extranjero realiza las inversiones necesarias y recibe a cambio una parte de la producción.

Aunque el principal núcleo de negocios de Sonangol radica en la investigación, exploración y producción de petróleo y gas natural, tanto en el subsuelo como en la costa atlántica angoleña, el crecimiento de la compañía ha ido multiplicando sus necesidades de servicios, tales como telecomu-

nicaciones, soporte de red al por menor, transporte por carretera, transporte marítimo, gestión de datos, estudios científicos, ingeniería civil, exploración sísmica, y otros. Por ello, Sonangol ha creado diferentes tipos de empresas filiales para satisfacer dichas necesidades, que en algunos casos se han extendido a otras áreas de negocio.

El resultado de todo ello ha sido una economía que crece de manera explosiva, con un modelo de explotación petrolera con una alta intervención estatal y de las élites dominantes y que presenta una elevada dependencia de la producción de crudo, que representa el 85 por 100 del PIB junto a todas las actividades que mueve. Esto se traduce en una extrema vulnerabilidad a los vaivenes del precio internacional del petróleo y frena el desarrollo de otros sectores, como la agricultura y los servicios, devastados por las tres décadas de guerra civil. A ello se une la falta de transparencia en la gestión de los ingresos procedentes del petróleo, los cuales representan el 80 por 100 de los ingresos del estado y el 90 por 100 de los ingresos de las exportaciones pero que no se reflejan en el bienestar del país, representando un enclave aparte que emplea solamente a una 11.000 personas y tiene poca relación directa con la economía nacional. En este contexto, varios análisis han concluido que si se reinvertieran todos los ingresos del petróleo en la economía del país, Angola sería un país mucho más próspero y productivo de lo que lo es en la actualidad (Demurtas, 2007). Sin embargo, los inversores internacionales podrían alegar al respecto que la continuidad del régimen actual es importante para la estabilidad política de Angola. Esto resulta especialmente pertinente si se tiene en cuenta la relevancia cada vez mayor del país como exportador de petróleo y los trastornos que la violencia política ha ocasionado en otros productores de petróleo como Nigeria o los países de Oriente Medio (Corkin, 2009).

Por tanto, nos encontramos ante una economía petrolera con un gran potencial de crecimiento futuro, candidata a entrar a formar parte de ese selecto grupo de economías que liderarán el crecimiento mundial en la próxima década (García-Herrero, Navia y Ospina, 2011) pero que presenta también ▷

importantes incertidumbres y disfunciones, de cuya resolución dependerá que ese potencial se convierta en realidad.

Bibliografía

- [1] BÁEZ, L. (1997): Secretos de Generales, Editorial Losada, Buenos Aires.
- [2] BARBOSA, F. (2008): «Situación de los campos petroleros en aguas profundas», *Problemas del Desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía*, vol. 39, nº 155, pp 101-125.
- [3] BEZAT, J.M. (2010) : «Petroleras continuarán la explotación *offshore*», *Le Monde*, 5-14-2010.
- [4] BIANCHINI, M.C. (2007). «Angola: las empresas locales compiten para compartir las ganancias del petróleo», *Revista Global hoy*, nº 9 (www.global.net/iepala/global/fichas/ficha.php?entidad=Textos&id=2502).
- [5] CIA (2011): World Factbook Updates.
- [6] CORKIN, L. (2009): «Las actuales perspectivas económicas de Angola: ¿la maldición o la bendición del petróleo?», *Ari*, nº4, Real Instituto Elcano. www.realinstitutoelcano.org.
- [7] DEMURTAS, B. (2007): Angola, futuro y libertad. *Colección Experiencias de Desarrollo*, nº 3, Iepala Editorial, Madrid.
- [8] EIA (2011): Country analysis briefs. Angola. Energy Information Administration, Department of Energy (www.eia.doe.gov).
- [9] FMI (2011): Perspectivas de la Economía mundial. Septiembre 2011. Desaceleración del crecimiento y agudización de los riesgos. Washington DC.
- [10] GARCÍA-HERRERO, A; NAVIA, D.Y., y NIGRINI, M (2011): «La nueva geografía de la internacionalización», *Información Comercial Española. Revista de Economía* nº 859, marzo-abril, pp. 7-20, Madrid.
- [11] HODGES, T. (2001): Angola from Afro-Stalinism to petro-diamond capitalism, James Currey, Oxford.
- [12] HODGES, T. (2003): Angola. Anatomy of an oil slate. James Curry, Oxford.
- [13] HUMAN RIGHTS WATCH (2010): Transparency and Accountability in Angola: An Update (www.hrw.org).
- [14] IEF (2011): Puntos destacados del Índice de Libertad Económica 2011. Fomento de la oportunidad y prosperidad económicas. Heritage Foundation. Leadership for America.
- [15] NIEKERK, P. y PETERSONA, L. (2002): «Greasing the Skids of Corruption», en *International Consortium of Investigative Journalist, Making a Killing: the Business of War*. Center for Public Integrity, Washington.
- [16] OMC (2006): Examen de las políticas comerciales. Informe de la Secretaría: Angola. Órgano de Examen de las Políticas Comerciales, Organización Mundial del Comercio.
- [17] PACHECO, H.F. (2010): «Deepwater Horizon, causas y consecuencias del derrame para la industria petrolera global», *Enerdossier. Informe sobre el mercado energético global*.
- [18] PÉREZ, K. (2007): «Economía de la guerra y malgobierno como condicionantes de los procesos de rehabilitación. El caso de Angola». Universitat Internacional de la Pau. Recull de ponències, nº 22, 2008 (XXII edició. Processos de pau. San Cugat del Vallès, julio 2007) (www.universitatdelapau.org/pdf/9/K.%20Perez%20Angola.pdf).
- [19] SOARES DE OLIVEIRA, R. (2007). «Business success, Angola-Style: postcolonial politics and the rise and rise of Sonangol», *Journal of Modern African Studies*, vol. 45, nº 4, Cambridge University Press, pp. 595-619.
- [20] SONANGOL (2012). Sociedade Nacional de Combustíveis de Angola. Governo da República de Angola (www.sonangol.co.ao).
- [21] UMOYA (2009): «La República Democrática Del Congo denuncia que Angola tiene plataformas petroleras en sus aguas territoriales», *Revista Umoya*, nº57 (Comités de Solidaridad con el África Negra).
- [22] VINES, A.; SHAXSON, N., RIMLI, L. y WITH HEYMANS, C. (2005). Angola: Drivers of change. An overview. Chatham House, London.
- [23] VON KAYOYEN (2003): «Actualidad biotecnológica ante la contaminación por petróleo», *El inconformista digital*. Periódico independiente desde el subsuelo (www.elinconformistadigital.com).
- [24] WARREN-RODRÍGUEZ, A. (2005): «Inestabilidad política e inversión extranjera: el caso de Angola», en *Revista Pueblos*, nº 15, pp. 12-14.

*José Rodríguez de Pablo**

*Egbert Rodríguez Messmer***

EL SECTOR ELÉCTRICO ESPAÑOL Y LAS ENERGÍAS RENOVABLES

La política energética en los últimos 10 años se ha dirigido casi exclusivamente a introducir las energías renovables en nuestro sistema productivo a través de la generación eléctrica. Para lograrlo la ley del sector eléctrico de noviembre de 1997 estableció la prioridad de acceso a la red de los nuevos productores en unas condiciones económicas que mejoraban los precios de los suministradores en régimen ordinario. El resultado ha sido una significativa participación de más del 30 por 100 en la producción eléctrica procedente de energías renovables, aunque con un importante desequilibrio económico debido al alto coste de su introducción. Las energías renovables tienen que participar con una cuota importante, mayor que la actual, en la oferta total de energía primaria, por razones económicas y de dependencia exterior; con este objetivo, es preciso derogar la normativa legal vigente, de tal forma que se refuerce la legalidad jurídica y se aporte la coordinación, necesarias para que este sector fundamental de la economía española cumpla sus fines.

Palabras clave: déficit energético, comercio exterior de productos energéticos, factura eléctrica, déficit de tarifa, factor de carga.

Clasificación JEL: Q28, Q38.

1. Introducción

El debate sobre la solución de los problemas actuales de nuestra economía se centra, preferentemente, en el déficit de las Administraciones Públicas (Gobierno y autonomías) y la reforma y saneamiento de las entidades financieras. Las razones que explican este planteamiento se deben tanto a las circunstancias políticas internas tras las elecciones de noviembre del 2011, como a las presiones internacionales ante la creciente exposición de España a la financiación internacional y el consiguiente riesgo de que no podamos mantener el elevado endeudamiento externo.

No cabe duda de que en el déficit público está una de las principales causas de nuestra precaria situación financiera internacional, sin embargo, no es menos importante el déficit de nuestra balanza de pagos y, dentro de ésta, el saldo negativo del intercambio de productos energéticos con el exterior. En este contexto se trata, por tanto, de cuantificar dentro del déficit del comercio exterior de España la decisiva participación que tiene el sector de la energía, y a que, sin su sustancial reducción en un plazo relativamente breve, nuestra deuda exterior será difícilmente sostenible. He aquí algunos datos significativos que se incluyen en el siguiente Cuadro 1 y corroboran la anterior afirmación.

Han sido elegidos como años a comparar 2003 y 2010, ya que en ese periodo se trató de reconducir al sector energético hacia un mayor autoabaste- ▷

* Economista.

** Doctor Ingeniero de Electrotecnia.

Versión de julio de 2012.

CUADRO 1 COMERCIO EXTERIOR DE ESPAÑA (Millones de euros)						
	2003			2010		
	Exportaciones	Importaciones	Saldo	Exportaciones	Importaciones	Saldo
Productos energéticos	4.210,2	19.135,9	-14.925,7	9.436,3	43.935,9	-34.499,6
Petróleo y derivados	3.485,3	14.623,4	-11.138,1	8.664,2	34.176,4	-25.512,3
Gas.....	364,1	3.433,1	-3.069,0	188,0	8.422,7	-8.234,7
Carbón y electricidad	360,8	1.079,4	-718,6	584,1	1.336,8	-752,7
Total comercio exterior	137.815,3	184.094,5	-46.279,2	185.799,0	238.081,6	-52.282,6
Porcentaje Prod. energéticos.....	3,05	10,39	32,25	5,08	18,45	65,99

Fuente: Comercio exterior de España. Boletín Económico de Información Comercial Española (BICE), julio 2004 y 2011.

cimiento mediante el Real Decreto 436 del 12 de marzo de 2004 que establecía el régimen jurídico y económico de la actividad de producción de energía eléctrica en régimen especial.

Como puede observarse en ese cuadro, el saldo importador de España de productos energéticos era de casi 15.000 millones de euros en el año 2003, mientras que el saldo importador de nuestro comercio exterior total era de algo más de 46.000 millones de euros, por tanto, la contribución de los productos energéticos al déficit de la balanza comercial de España ascendió en el año 2003 al 32,25 por 100.

En el año 2010, es decir siete años más tarde, el déficit del comercio exterior de productos energéticos ascendió a casi 34.500 millones de euros, cifra que suponía el 66 por 100 del déficit comercial total, algo más de 52.000 millones de euros. Esto supone que, en siete años, se haya doblado la participación de la energía en el déficit comercial exterior de España, equivalente a que de cada tres euros de déficit, dos se deben a la importación de energía. Este déficit representa el 3,3 por 100 del producto interior bruto.

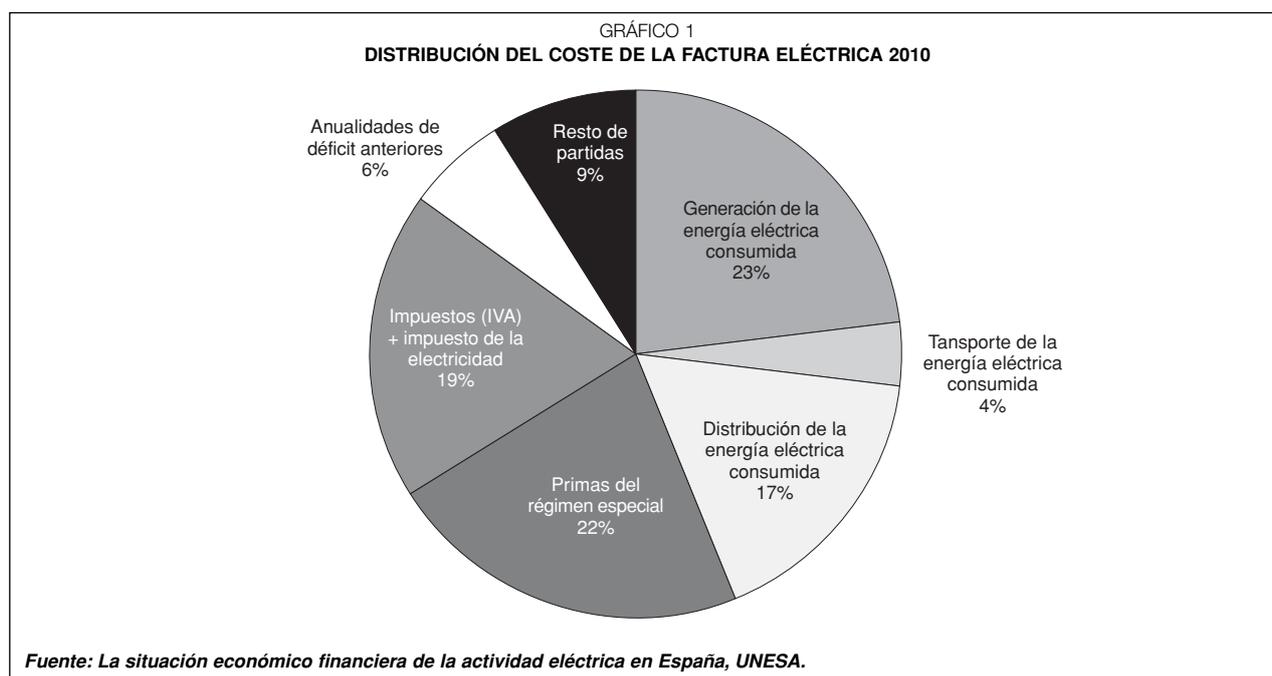
Según datos del Banco de España, en el año 2010, el déficit por cuenta corriente de la Balanza de Pagos ascendió a 41.430 millones de euros, cifra a la que contribuyó el déficit de energía con 34.500 millones de euros. Es decir el 83,3 por 100 de las necesidades de financiación exterior de nuestra Balanza de Pagos por cuenta corriente tuvieron como origen las importaciones netas de productos energéticos. Es inviable para la economía española soportar por más tiempo un déficit energético de estas proporciones.

Las autoridades económicas decidieron en los últimos años del decenio de los noventa la reducción de nuestra dependencia exterior de la energía importada y con este fin se publicó en noviembre de 1997 la llamada Ley del sector eléctrico bajo cuya regulación se trató de impulsar las energías renovables. Ha transcurrido el primer decenio de este siglo y, si bien se han introducido las energías renovables en una medida significativa (en torno al 20 por 100 en la producción de electricidad si no se incluye la generación de energía hidroeléctrica bajo el régimen ordinario), nuestra dependencia exterior ha aumentado aún más en productos energéticos fósiles, petróleo y gas natural, que han pasado en conjunto del 64,1 al 70,7 por 100 del total de la energía primaria entre los años 2000 y 2010 (Cuadro 4) y que dada la evolución de sus precios en origen, explican el crecimiento excepcional de la factura energética en los diez últimos años.

2. El marco legal

El marco legal vigente se basa en la ya mencionada Ley 54/1997 del 27 de noviembre del sector eléctrico donde se incorpora la normativa prevista en la Directiva 96/92 del Parlamento Europeo con el fin de garantizar la constitución de un futuro mercado europeo de la electricidad. La Ley establece seis aspectos básicos en la nueva ordenación del sector eléctrico.

1. La separación jurídica entre actividades reguladas y no reguladas, estando entre las primeras el transporte y la distribución, mientras que la generación y la comercialización no serían actividades ▷

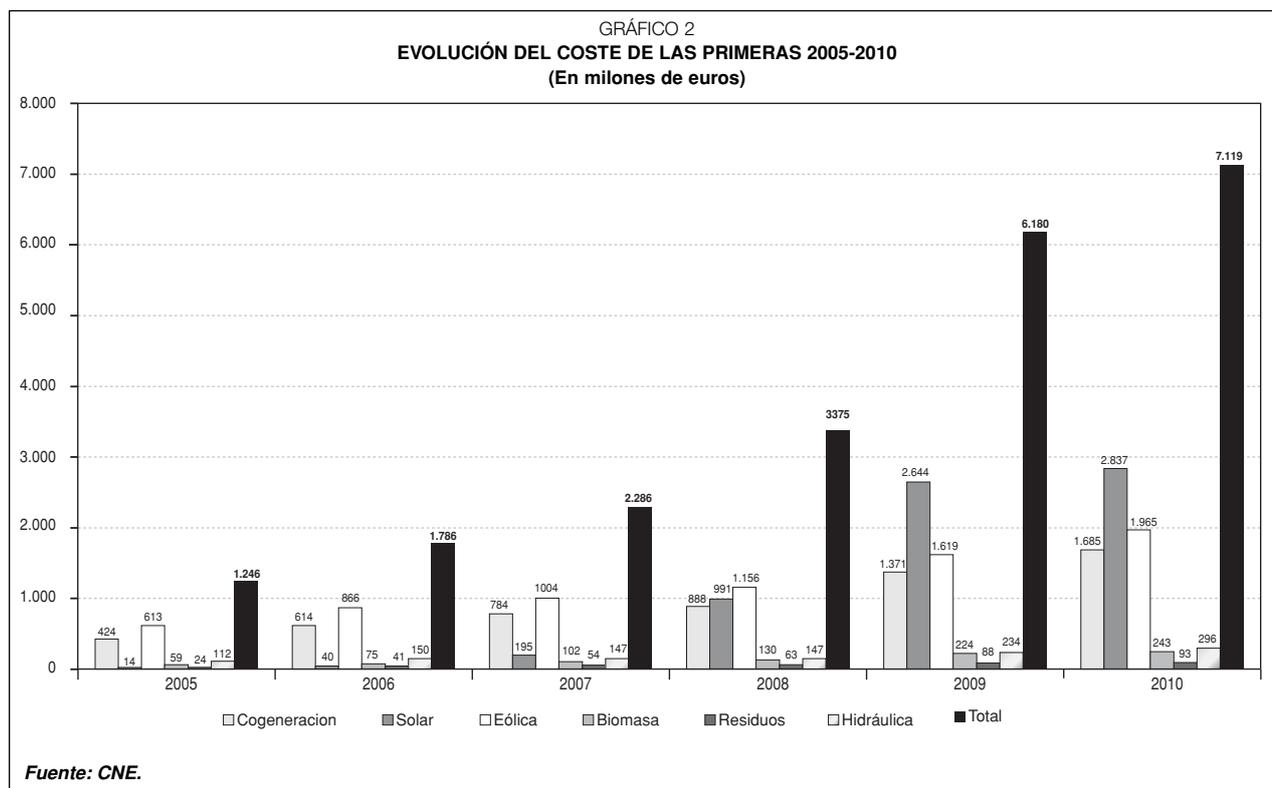


reguladas ya que pueden desarrollarse bajo los principios de la libre competencia, a diferencia de las otras dos actividades que actúan en condiciones de monopolio natural y, por tanto, deben estar sometida a regulación por la Administración.

2. El libre acceso a la red pública de transporte para cualquier productor de electricidad, facultad reservada entonces a las compañías eléctricas existentes.

3. La distinción entre el suministro ordinario y el suministro especial de electricidad. El suministro ordinario era el proporcionado por las compañías entonces en activo, mientras que el llamado Régimen Especial de producción eléctrica (artículo 27 de la Ley) era el suministro de electricidad procedente de los nuevos productores de energías renovables y no renovables. Dentro de las renovables no consumibles se incluirían las energías hidráulica, eólica, biomasa, de residuos industriales y urbanos, y la solar, y como renovables, aunque consumibles, se incluirían a las autoprodutores de electricidad que utilizaran la cogeneración para actividades no eléctricas, así como los productores de electricidad que utilizaran residuos agrícolas, ganaderos y otros servicios. Los productores bajo este Régimen Especial tenían acceso preferente a la red de transporte y unos precios con primas o subvenciones que mejoraban

ampliamente las condiciones económicas de los precios pagados a las empresas suministradoras bajo el régimen ordinario. La repercusión que las primas del régimen especial tuvieron sobre la distribución de la factura eléctrica se puede ver en los datos de UNESA (Asociación Española de la Industria Eléctrica) para el año 2010 mostrados en el Gráfico 1, donde se precisa que, de cada 100 euros de la factura anual, el 22,7 por 100 se destinó a la generación ordinaria, mientras que el 22,2 pr 100 de la factura correspondía a las primas del régimen especial: esto significaba que la electricidad bajo régimen especial participaba en el total ingreso en un porcentaje prácticamente igual al ingresado por los productores de electricidad bajo el régimen ordinario. Éstos, a su vez, suministraban el 70 por 100 de la electricidad producida en España, o lo que es lo mismo, que el coste de la electricidad producida bajo el régimen especial duplicaba el de la suministrada bajo el régimen ordinario. Al no trasladar al precio final la totalidad del sobre coste de la energía renovable, la producción de electricidad con las llamadas energías renovables producía el llamado déficit de tarifa en una cifra acumulada del decenio 2000-2010 de 25.000 millones de euros según la estimación de UNESA en la citada publicación. ▷



4. La Ley del sector eléctrico abandona la planificación como elemento de coordinación territorial y funcional del sector, excepto para el transporte, lo que junto al traslado a las autonomías de las autorizaciones administrativas para las energías renovables, salvo cuando afectasen a más de una autonomía. Esta decisión suponía en la práctica la descentralización de la política de energía eléctrica, cuya consecuencia última era que las autorizaciones administrativas de la nueva generación eléctrica renovable eran competencia autonómica, mientras que el pago de las subvenciones tenían que ser soportadas por unas tarifas comunes que no podían asumir aquellos crecimientos de potencia y producción decididos localmente.

5. También se deben mencionar dos aspectos que probablemente han afectado negativamente al desarrollo del sector: la limitación de la potencia en las instalaciones a 50 MW y la exclusión expresa de las empresas que operasen en el régimen ordinario, con lo que se cerraba el desarrollo de las energías renovables a las compañías eléctricas tradicionales.

Por último, ante el crecimiento del déficit de tarifa, totalmente desbordado e inasumible como se

puede observar en el Gráfico 2, en el año 2010 se promulgan dos decretos cuya finalidad era tanto reducir el coste global del suministro como limitar las primas de las energías renovables. El primero de ellos, el Decreto 134, de 12 de febrero de 2010, establece que el carbón autóctono puede utilizarse hasta en un 15 por 100 de la electricidad producida en las centrales convencionales; el segundo, Decreto 14/2010, de 23 de diciembre, reduce fuertemente las *horas equivalentes de referencia* de las instalaciones fotovoltaicas, decisión que suponía o bien una utilización mucho menor de la potencia instalada o bien una fuerte reducción de la remuneración media si se seguían manteniendo las mismas horas de utilización.

3. Consecuencias de la Ley

Una rápida reflexión sobre la evolución del abastecimiento de energía refleja su desfavorable situación actual frente a la que tenía hace diez años, y que se analizara con más detalle en el apartado ▷

siguiente. La aportación del carbón a la demanda de energía primaria apenas superó en el 2010 el 6 por 100, frente a casi el 17 por 100 en el año 2000, y el carbón nacional fue, tradicionalmente junto con el importado, más barato que el petróleo; la energía nuclear era junto con la hidráulica la energía con menores costes de producción, habiendo descendido su aportación cuatro puntos porcentuales a causa de la moratoria en la construcción de nuevas centrales nucleares que se aprobó a mediados de los años ochenta, a pesar de que económicamente habían alcanzado unos resultados técnicos y económicos altamente positivos. Por último, las energías renovables alcanzaron en conjunto el 8,2 por 100 de la energía primaria frente al 3,9 por 100 hace diez años, pero están siendo cuestionadas por sus altos costes de introducción. Todo el sistema queda, por tanto, supeditado al abastecimiento de petróleo y gas que son las fuentes de energía más caras. La consecuencia última es el acusado encarecimiento del coste exterior de nuestro aprovisionamiento de energía.

Ante la delicada coyuntura, no solamente económica, que atraviesa el sector energético en general y el eléctrico en particular, cabe preguntarse si el marco legal vigente pudiera ser la principal causa de la difícil situación del sector.

La exclusión del régimen especial para energías renovables a las compañías eléctricas tradicionales, que operaban bajo el régimen ordinario, originó la deslocalización de las grandes eléctricas, que han llevado su negocio a otros países. En el año 1998, las compañías que forman parte de UNESA tenían el 93 por 100 de su cifra de negocio en España, mientras que en año 2010 este volumen ascendía al 35 por 100. Por tanto, se ha registrado una descapitalización interior importante. Además, al generalizar el acceso a la red de transporte a los productores con energías renovables, se pasó de un suministro por 4 grupos empresariales en 1998 a 900 suministradores en el año 2010, dificultando la gestión de la energía generada.

El excepcional aumento de los suministradores de generación eléctrica propiciado por la ley de

1997, según el informe de UNESA, cambió sustancialmente la organización operativa del sector, ya que en respuesta a la creciente e importante nueva oferta de energía renovable, las empresas eléctricas en régimen ordinario tuvieron que reducir la utilización de sus centrales, para que accediese a la red la producción de las nuevas eléctricas renovables. Pero, ante las oscilaciones de la producción de la potencia de las energías renovables, las centrales eléctricas del régimen ordinario pasaron a cubrir los déficits de potencia de las renovables y esas centrales –de carbón, fuel-gas y ciclo combinado de gas– suplieron las variaciones de oferta de las renovables por lo que se las denominó centrales de reserva.

El profundo cambio que supuso la sustitución de generación eléctrica de las centrales tradicionales –principalmente de carbón y ciclo combinado con gas– por la electricidad procedente de las energías renovables, se puede valorar, como se verá más adelante, por la utilización de la potencia en horas anuales (factor de carga) de todo el parque de generación eléctrica de España: en el año 2003 el conjunto de las centrales se utilizaron 4.000 horas anuales de una teórica posible utilización de 8.760 horas (365 días x 24 horas diarias) mientras que en el año 2010 la utilización de todo el parque eléctrico ascendía a 3.000 horas anuales, lo que se traduce, a igualdad de coste en ambos años, en un encarecimiento medio por kilovatio de potencia del 25 por 100 más en el año 2010 que en el 2003 (Cuadro 2).

La intensidad de la sustitución de electricidad ordinaria por electricidad en régimen especial se evalúa en el Cuadro 2, en el que se cuantifica el porcentaje de la participación de electricidad renovable en la producción total. Es preciso decir, que para establecer estas proporciones, se toma como base de producción eléctrica total o nacional los datos de UNESA ya que son más homogéneos –producción total– que los de Red Eléctrica que son netos de transporte y consumo internos.

Tiene especial relevancia el descenso de la utilización media de la potencia total –o factor de carga– en estos siete años como consecuencia de la sustitución de la electricidad en producción ordi- ▷

CUADRO 2
PRODUCCIÓN, POTENCIA INSTALADA Y FACTOR CARGA ENTRE TIPOS DE ENERGÍAS

	2003			2010		
	GWh	MW	GWh/MW	GWh	MW	GWh/MW
Régimen especial						
Hidráulica	4.942	1.559	3,17	6.811	1.991	3,42
Eólica	11.720	6.240	1,88	43.355	20.057	2,16
Biomasa	1.622	416	3,90	3.119	711	4,39
Residuos	1.315	284	4,63	1.862	339	5,49
Solar	9	9	1,00	6.719	4.140	1,62
Renovables y residuos	19.608	8.508	2,30	61.866	27.238	2,27
Cogeneración	21.804	6.371	3,42	29.036	6.992	4,15
Total régimen especial	41.412	14.879	2,78	90.902	34.230	2,66
Hidroeléctrica	38.872	16.657	2,33	38.653	17.561	2,20
Térmica convencional	95.275	22.889	4,16	88.526	39.475	2,24
Nuclear	61.875	7.876	7,86	61.990	7.777	7,97
Total sistema español (1)	265.071	66.501	3,99	305.420	101.589	3,01

Fuentes: Red Eléctrica de España, excepto (1) UNESA.

CUADRO 3
PRODUCCIÓN, POTENCIA INSTALADA Y FACTOR CARGA ENTRE TIPOS DE ENERGÍAS DEL SISTEMA ELÉCTRICO ALEMÁN

	TWh	GW	GWh/MW	TWh	GW	GWh/MW
Carbón	304,7	52,7	5,78	262,9	52,9	4,97
Petróleo	9,9	5,1	1,94	8,4	5,9	1,42
Gas	61,4	19,5	3,15	86,8	23,8	3,65
Nuclear	165,1	22,1	7,47	140,6	21,5	6,54
Hidráulica	23,5	9,0	2,61	27,4	10,4	2,63
Eólica	18,7	14,6	1,28	37,8	27,2	1,39
Solar	0,3	0,4	0,69	11,7	17,3	0,68
Biomasa	6,5	0,9	7,22	27,6	4,8	5,75
Resto	16,8	4,2	4,00	25,1	6,2	4,05
Total sistema alemán	606,9	128,5	3,80	628,3	170,0	3,50

Fuente: Informe Zahlen und Fakten, Energiedaten del Ministerio de Economía y Tecnología alemán (Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie).

dinaria por electricidad en régimen especial: en 2003 este factor era 3,99kWh/W frente a los 3,01 kWh/W en 2010, lo que se traduce en porcentaje en un descenso del 25 por 100 en la utilización de la potencia del sistema eléctrico en su conjunto.

Los Cuadros 2 y 3 permiten comparar para los años 2003 y 2010 la evolución de los factores de carga en España y en Alemania, país éste que es considerado como uno de los más eficaces en la implantación de las energías renovables. Conviene insistir para su correcta interpretación aun cuando producciones y potencias se expresan en GWh y MW (España) y TWh y GW (Alemania), los factores de carga –las columnas terceras de ambos cuadros– son homogéneas y, multiplicadas por 1.000, expresan las horas anuales de la utilización de la potencia para cada energía.

Pues bien, mientras en España la utilización de la potencia descendió entre 2003 y 2010 en un 25 por

100, en Alemania, solamente disminuyó un 8 por 100. ¿Cuál es la razón que explica una reducción de la utilización de la potencia instalada en España el triple de la registrada en Alemania entre 2003 y 2010? La explicación es sencilla, como puede deducirse de la comparación de los Cuadros 2 y 3 para los respectivos países, habido cuenta que la participación de las energías renovables en el total de cada país es equivalente. De nuevo, la comparación de las potencias instaladas de las energías eólica y solar, en ambos años y países, explica la caída de su utilización media. Entre 2003 y 2010 la potencia eólica disponible en Alemania se multiplicó por 1,9 y la solar por 43, mientras que en España fue de 3,2 y 460 respectivamente, lo que confirma una falta de planificación en la introducción de las energías renovables en España y el crecimiento más sostenido en Alemania.

Hay que destacar también en el caso de Alemania, que el carbón pasó en el 2003 de una contribu-▷

ción del 50,6 por 100 del total de la energía eléctrica al 41,9 por 100 en el 2010, medida que supuso mantener una elevada utilización horaria del carbón en el sistema eléctrico, mientras que el gas aumentó su participación desde un 8,5 por 100 en el año 2000 a un 13,8 por 100 en 2010 a pesar de la apuesta germana por ese tipo de energía por sus acuerdos con Rusia.

Por último, hay que hacer referencia al llamado déficit de tarifa. En un régimen de precios administrados, como el que tenemos para el sector eléctrico, los ingresos tienen que cubrir los costes en que incurrir, pero las tarifas en ningún momento cuantificaron los costes reales de la producción. El resultado final era que los ingresos por tarifas no cubrían los costes de producción.

El primer decenio de este siglo ha sido muy negativo en materia de energía, no solamente por el alto coste de aprovisionamiento externo e interno, sino también por la polémica levantada entre sus protagonistas. Es preciso retomar una mayor diversificación de las energías primarias, entre las que el carbón debe recuperar una buena parte de la participación perdida, con la debida adecuación tecnológica para minimizar el impacto medioambiental, y la energía nuclear deberá mantenerse con la debida gestión del ciclo integral del combustible nuclear para conservar la experiencia, conocimiento y los resultados conseguidos a lo largo de los últimos 30 años. Por otra parte, las consideraciones anteriores no significan que las energías renovables no deban tener un papel relevante, sino que deben tenerlo dentro de un marco de planificación central del que han carecido en estos 10 últimos años. Este plan de desarrollo de la electricidad debería contemplar, no solamente los aspectos técnicos de la generación y distribución de la nueva potencia, sino también su financiación. En este sentido, si las tarifas no pueden afrontar la totalidad del coste de desarrollo del sector, el Estado debería aportar temporalmente recursos económicos para equilibrar costes e ingresos. Todo ello bajo la perspectiva de que la actual diferencia entre los precios de los dos tipos de electricidad, en régimen ordinario y especial, no se puede mantener.

En todo caso hay que decir que la experiencia en España en cambios en orientación energética han sido constantes a lo largo de los últimos años, y no está de más el utilizar esa experiencia y recordarla en el siguiente apartado.

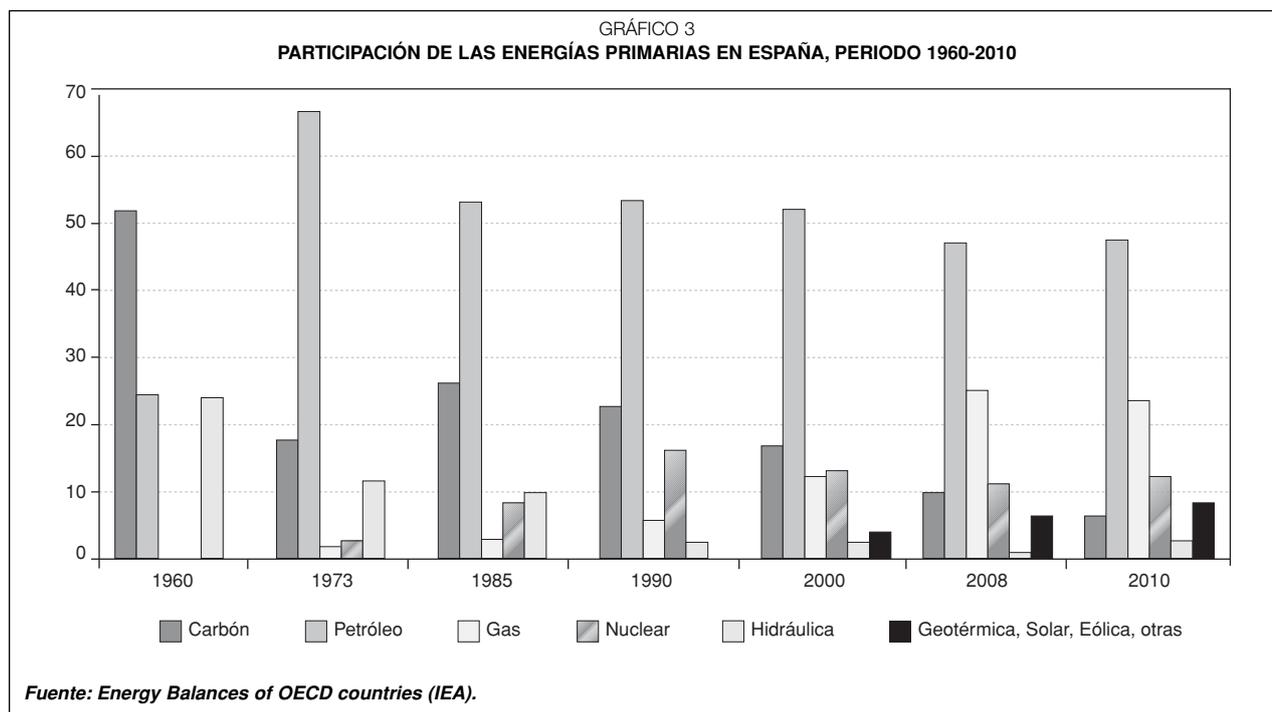
4. Un repaso histórico

En los últimos cincuenta años el abastecimiento de energía en España ha experimentado cambios excepcionales. Es cierto que también ha sucedido en otros países, pero no en la medida en que, como veremos, se han registrado aquí.

En el año 1960, con un consumo de 20 millones de toneladas equivalentes de petróleo (mtep), el carbón era la energía más utilizada en España, con casi el 52 por 100 del total (51,8 por 100), mientras que el petróleo y la electricidad hidráulica tenían una participación casi igual, por mitades del 48,2 por 100 restante (24,3 y 23,9 por 100 respectivamente).

En 1972, doce años más tarde, se produjo la llamada primera crisis del petróleo y para entonces el cambio de fuentes de energía primaria había sido radical, puesto que en 1973 el carbón apenas alcanzaba el 18 por 100 de consumo de energía primaria, la energía hidráulica aportaba el 12 por 100 mientras que el petróleo era la energía ampliamente mayoritaria con dos tercios del total, es decir, el 67 por 100 (Cuadro 4). La repercusión que tuvo en nuestra economía la crisis del petróleo fue muy costosa ya que, ante nuestra falta de recursos energéticos propios, tuvimos que seguir con una fuerte dependencia exterior del petróleo a un precio por barril de crudo que se había multiplicado por cuatro, pasando de los 3 dólares/barril hasta 1972 frente a los 12 dólares/barril a partir de aquel año.

La repercusión que el alza de los precios del petróleo tuvo en la balanza de nuestro comercio exterior se puede comprobar si se considera que en 1973, el coste de la importación neta de petróleo y derivados ascendía al 19 por 100 del valor de la exportación comercial de nuestro país, mientras que en 1980 ese porcentaje era del 60 por 100. ▷



CUADRO 4
PORCENTAJE DE PARTICIPACIÓN DE LAS ENERGÍAS PRIMARIAS EN ESPAÑA EN EL PERIODO 1960-2010
(En porcentajes)

	1960	1973	1985	1990	2000	2008	2010*
Carbón	51,8	17,7	26,1	22,6	16,7	9,7	6,3
Petróleo	24,3	66,5	53,0	53,2	51,9	46,9	47,3
Gas	—	1,7	2,9	5,7	12,2	25,1	23,4
Nuclear	—	2,6	8,3	16,1	13,0	11,1	12,2
Hidráulica.....	23,9	11,5	9,7	2,4	2,3	0,8	2,6
Geotérmica, solar, eólica, otras.....	—	—	—	—	3,9	6,4	8,2
Total	100,0						

* El año 2010 recoge los datos de la Energía en España, Secretaría de Estado de la Energía.
Fuente: Energy balances of OECD countries (IEA).

Ante el creciente deterioro de la economía, consecuencia del déficit de la balanza de pagos, se trató de actuar en tres frentes, mostrándose los resultados del *mix* de energía primaria en el Cuadro 4 y Gráfico 3:

a) Con una reducción drástica en el crecimiento del consumo de energía, trasladando a los precios finales las alzas totales de los crudos en origen, medida que se retrasó en los primeros años que siguieron a 1973; en el periodo 1960-1973, el aumento de consumo de energía primaria fue del 184 por 100, mientras que de 1973 a 1985 solamente fue del 33 por 100.

b) Mediante la sustitución de petróleo por otras energías primarias, descendiendo su participación en la totalidad del consumo-demanda desde un 66,5 por

100 en 1973 al 53 por 100 en 1985. Esta caída relativa del consumo del petróleo se compensó aumentando de nuevo el consumo de carbón en 8,5 puntos porcentuales del total de energía y con la entrada en producción de parte de las nuevas centrales de electricidad nuclear con una participación en 1985 de algo más del 8 por 100 del total.

d) Apostando decisivamente por el desarrollo del sector eléctrico, dando prioridad a la producción mediante nuevas centrales nucleares hasta el punto que ya en 1990, algo más del 14 por 100 de la energía primaria procedía de las centrales nucleares. En este desarrollo colaboró con eficacia la Dirección General de la Energía mediante la elaboración del Primer Plan Energético 1975-1985, basándose en los propios ▷

CUADRO 5
ABASTECIMIENTO DE ENERGÍA PRIMARIA EN ESPAÑA, PERIODO 1960-2010
(En mtep*)

	1960	1973	1985	1990	2000	2008	2010
Carbón.....	10,31	10,04	19,68	19,90	20,91	13,48	8,50
Petróleo.....	4,84	37,62	39,87	46,85	64,85	65,05	62,60
Gas.....	—	0,96	2,18	4,97	15,21	34,90	31,00
Nuclear.....	—	1,48	6,26	14,14	16,21	15,37	16,20
Hidráulica.....	4,76	6,51	7,29	2,14	2,82	1,07	3,40
Geotérmica, solar, eólica, otras.....	—	—	—	—	4,87	8,93	10,60
Total.....	19,91	56,61	75,28	88,00	124,87	138,80	132,30

* millones de toneladas de petróleo equivalente.

Fuente: *Energy balances of OECD countries (IEA)*.

planes de desarrollo de las empresas eléctricas y siendo la Administración la coordinadora del Plan.

Así pues, en el año 1990 se puede considerar finalizado el proceso de implantación de las centrales de electricidad nuclear con una aportación de 16,1 por 100 de la energía primaria. En ese mismo año la aportación de petróleo aumentó en siete puntos porcentuales con relación a 1985 hasta alcanzar un 46,85 por 100 del consumo total, aumento que tuvo su explicación parcialmente en la escasa hidraulicidad de aquel año. El carbón mantuvo su aportación del 20 por 100 mientras el gas natural comenzó a incrementar su importancia con el 5 por 100 de participación que subiría espectacularmente en los años posteriores.

El hecho más relevante en el decenio 1990-2000 es, sin duda, el aumento de la demanda de energía primaria que asciende en estos diez años desde 88,0 mtep hasta 124,9 mtep respectivamente, es decir un 42 por 100 más (Cuadro 5).

En resumen, y antes de analizar la evolución del sector de la energía en el primer decenio del siglo actual, se puede destacar en el Gráfico 3 cómo entre el año 1960 y el 2000 el carbón rápidamente redujo su participación desde el 52 al 17 por 100, el petróleo ha mantenido una aportación importante, cediendo mercado al gas natural, la hidroelectricidad ha perdido peso desde el 24 por 100 a escasamente el 2 por 100; mientras que la moratoria nuclear de mediados de los años ochenta ha impedido construir nuevas centrales y, por tanto, se ha mantenido su producción eléctrica mientras ha descendido su aportación a poco más del 12 por 100 del total del abastecimiento de energía primaria.

5. El decenio de las energías renovables

Los 10 primeros años de este siglo han puesto de nuevo a prueba las difíciles condiciones en que se mueve España, al afrontar el abastecimiento de energía en condiciones seguras e internacionalmente competitivas. Gran parte de estas dificultades residen en un errático desarrollo del sector dentro de nuestro propio país, aparte de la problemática global de la seguridad de suministro energético.

Internacionalmente, la fuerte tensión en los precios del petróleo en este periodo y el impacto del Protocolo de Kioto sobre la reducción por cada país de su emisión de gases contaminantes, nos afectan tanto por el coste de las importaciones de hidrocarburos como por la progresiva reducción de la producción de la electricidad procedente de las centrales termoeléctricas de carbón, que son reemplazadas por centrales termoeléctricas de ciclo combinado con mayor coste, debido a que el gas natural tiene una participación importante en su producción y, en el caso de España, su precio está vinculado al precio del crudo en los contratos de importación a largo plazo.

En el balance de consumo de energía primaria entre los años 2000 y 2010 (Cuadro 4), hay que destacar la reducción de la participación de carbón a menos de la mitad, pasando del 16,7 por 100 en el año 2000 al 6,3 por 100 en 2010. Esta reducción se debe, principalmente, a la caída del consumo del carbón nacional en las centrales térmicas. Según datos de UNESA en su último informe anual, entre 2009 y 2010 la utilización de hulla y antracita nacional se redujo el 51 por 100, el lignito pardo el 21,8 por 100 y la hulla subbituminosa el 30,1 por 100. ▷

CUADRO 6
EVOLUCIÓN DE LA ENERGÍA ELÉCTRICA PRODUCIDA EN RÉGIMEN ESPECIAL POR TECNOLOGÍAS
(GWh)

	1997	2000	2003	2006	2009	2010
Renovables (total)	5.061	9.669	19.608	31.463	53.563	61.866
Hidráulica.....	3.429	3.836	4.942	4.148	5.474	6.811
Eólica.....	620	4.462	11.720	22.837	37.401	43.355
Biomasa.....	193	410	1.622	2.274	2.850	3.119
Residuos industriales.....	455	551	838	0	0	0
Residuos urbanos.....	363	409	477	0	0	0
Solar.....	1	1	9	102	5.999	6.719
Resto renovables.....	0	0	0	2.102	1.839	1.862
No renovables (total)	11.100	16.971	21.804	20.743	26.788	29.037
Calor residual.....	124	137	160	65	38	96
Carbón.....	108	103	571	87	86	65
Fuel-gasoil.....	2.139	3.934	3.172	1.674	2.792	2.586
Gas de refinería.....	984	641	508	608	675	942
Gas natural.....	7.745	12.156	17.393	18.309	23.197	25.348
Total renovables + no renovables	16.161	26.640	41.412	52.206	80.351	90.903
Producción anual sistema eléctrico (1)	189.381	225.105	265.071	303.450	297.287	305.420

Fuentes: Red Eléctrica de España, excepto (1) UNESA.

El retroceso del carbón nacional se suplió con la importación de gas natural, 11,2 puntos porcentuales más en 2010 que en el año 2000, registrándose un ligero descenso del petróleo; sumados ambos, petróleo y gas, una aportación que subió en 2010 al 70,7 por 100 del total de energía primaria frente al 64,1 por 100 en el año 2000, es decir, 6,6 puntos porcentuales, más de la mitad del descenso de la utilización del carbón. En consecuencia, nuestra dependencia de los hidrocarburos aumenta a medida que descende la utilización del carbón.

Las aportaciones de las energías renovables, como veremos más adelante, pasan de participar con un 3,9 por 100 en el año 2000 hasta un 8,2 por 100 en 2010, en buena parte para sustituir la pérdida de peso de la energía nuclear que descendió 0,8 puntos porcentuales, desde el 13 por 100 en el año 2000 al 12,2 por 100 en el año 2010.

Hasta 1997 la normativa legal española no contemplaba una regulación exclusiva, ni por tanto específica, para las energías renovables. Su regulación se incluía en la denominada Ley 54 del 27 de noviembre de 1997 del sector eléctrico cuyo contenido trata principalmente, de establecer las condiciones de acceso a la red eléctrica pública de determinados productores de electricidad que anteriormente no podían hacerlo, acceso que estuvo, de hecho, reservado a las compañías eléctricas.

Los principales nuevos productores de electricidad procedían de las llamadas energías renova-

bles no consumibles –hidráulica, eólica, biomasa, residuos industriales y urbanos, solar y resto– y las energías no renovables, autoproductores que utilicen la cogeneración u otras formas de producción de electricidad asociada a actividades no eléctricas. Dentro de estas energías no renovables se incluía también aquellos productores que utilizasen como energía primaria los residuos de los sectores agrícola, ganadero y de servicios.

Todos estos nuevos productores de electricidad, de energías renovables y no renovables, pasaban a formar parte de lo que se denomina en el artículo 27 de la Ley como régimen especial de producción eléctrica, y sus titulares tenían un derecho preferente de acceso a la red bajo unos precios de la electricidad que mejoraban sustancialmente las condiciones económicas de las empresas suministradoras bajo el régimen ordinario.

En el Cuadro 6 se recoge entre 1997 y 2010 la evolución por tipo de fuente, en millones de kilowattios-hora, la producción de electricidad acogida al régimen especial de la Ley 54, de noviembre de 1997. El crecimiento de la energía total adquirida en estos trece años ha sido significativo: se ha multiplicado por 5,6 la producción total, siendo este multiplicador mucho mayor, 12,2, para las renovables frente a 2,6 para las no renovables. Entre las primeras destaca la energía eólica que alcanzó los 43.355 GWh en 2010, la energía hidráulica 6.811 GWh y la energía solar 6.719 GWh, y a las anteriores siguió en importan- ▷

cia la adquisición procedente de la biomasa de 3.119 GWh.

En cuanto a las no renovables (cogeneración) destacaron el gas natural (triplicó su producción) y el fuel-gasoil con 25.348 GWh y 2.586 GWh, respectivamente.

Del Cuadro 6 cabe destacar:

- 1) La importante aportación de la energía eólica.
- 2) Una significativa utilización del gas natural en cogeneración.
- 3) La modesta aportación, aunque en rápido crecimiento, de la energía solar, especialmente en el año 2009, debido a la generosa retribución según el RD 661-2007 que se reduciría con la entrada en vigor del RD 1578-2008.
- 4) Una clara reducción de la tasa anual de crecimiento del régimen especial en 2010 que fue del 10,6 por 100 frente al 18 por 100 anualmente en el trienio anterior.

No obstante, en el crecimiento de la producción eléctrica en régimen especial hay que afirmar que su desarrollo entre energías ha sido muy desigual y que ha contribuido, a través de la sustitución de la electricidad en régimen ordinario, a reducir de una forma notable la utilización de la potencia del conjunto del sector eléctrico.

La cuota de producción del régimen especial (de energías renovables y no renovables) pasó en el decenio del 8,5 por 100 al 29,5 por 100, es decir aumentó 21 puntos porcentuales, en cuya sustitución de producción de electricidad por electricidad ordinaria, las energías renovables participaron en 17,6 y las no renovables en 3,3 puntos porcentuales, respectivamente.

Para terminar con esta descripción valorada estadísticamente del decenio de las energías renovables, habría que hacer dos observaciones que, posteriormente serán incluidas en las conclusiones del nuevo marco energético diseñado en 1997.

La primera se refiere a la importante alteración en la utilización de la potencia entre las distintas energías. La implementación de un sistema de renovables y cogeneración obliga a una mayor potencia de reserva para suplir las irregularidades en aportaciones de

éstas y esta suplencia repercute en el coste total del sistema de abastecimiento eléctrico.

La siguiente observación también se refiere a ese desplazamiento en la utilización de la potencia eléctrica, especialmente entre la cogeneración y la térmica convencional. Pues bien, en 2003 la utilización de la potencia era un 20 por 100 mayor en las centrales térmicas convencionales que en la cogeneración, mientras que siete años después, este coeficiente de carga es el doble en las centrales de cogeneración que en las térmicas.

6. Conclusiones

El balance del primer decenio de los años 2000 en el sector de la producción de energía eléctrica no es positivo, y apunta escasas posibilidades de mejora en un futuro próximo si no se toman las medidas necesarias.

La política energética decidida al finalizar el pasado siglo tenía como objetivo un rápido desarrollo de las energías renovables, que en el sector eléctrico sustituirían al carbón, a la energía nuclear y al petróleo. El transcurso de los años ha demostrado que esto no era posible, y sus consecuencias han sido una mayor dependencia de los hidrocarburos. Esto no quiere decir que las energías renovables no tengan cabida en nuestro abastecimiento energético, sino todo lo contrario. Probablemente, el error ha estado en una estrategia equivocada a la hora de su implantación. La Ley del sector eléctrico del año 1997 trató de introducir rápidamente las energías renovables dándoles prioridad sobre las existentes, en vez de tratar de introducir las adaptándose paulatinamente a la producción existente. El resultado fue un encarecimiento sustancial del coste de la producción y un creciente aumento del déficit de tarifa.

España soporta una dependencia exterior de la energía extremadamente elevada que aumentó en estos últimos 10 años como consecuencia de la política de reducción del consumo del carbón en las centrales eléctricas y el paulatino descenso de la participación nuclear ante la persistencia de la moratoria deci- ▷

didada a mediados de los años ochenta. Ante esta doble circunstancia la política energética diseñada al finalizar el pasado siglo, fue claramente incapaz de mantener el grado de autoabastecimiento interno, que ha contribuido a agravar la tensión financiera exterior.

Como ya se ha insistido, no es posible mantener una diferencia de precios entre el suministro eléctrico ordinario y el especial como la actualmente vigente. Los precios de este último deben reducirse, y la diferencia entre ambos que no pueda asumir la tarifa eléctrica debe ser soportada con cargo al Presupuesto General del Estado

Por último, hay que insistir en que la introducción de las energías renovables ha carecido de la necesaria planificación central, cuyo resultado último ha sido el enfrentamiento entre productores y un déficit financiero incontrolado. El Gobierno debería retomar en el Ministerio de Industria la iniciativa de esta actividad, como ya lo hizo en el Plan Energético de 1975, ya que depende de su solución una buena parte del ajuste financiero exterior de nuestra economía.

Las compañías eléctricas, que llamamos tradicionales, deberían participar en el plan de energías reno-

vables, tanto por su experiencia, como por la aportación que podrían hacer a la profunda alteración del régimen de distribución que se ha producido con la introducción de las energías renovables. Tampoco se debe infravalorar que para la financiación de los próximos años del sector energético, tanto en la nueva instalación de potencia como en la energía nuclear y en los proyectos de energías renovables, habrá que contar con la financiación exterior en la que tienen que estar implicadas las grandes compañías eléctricas, como sucedió en los años oventa del pasado siglo con el Plan Nuclear.

Bibliografía

- [1] UNESA (2012): La situación económico-financiera de la actividad eléctrica en España.
- [2] ZAHLEN UND FAKTEN. ENERGIEDATEN (2012): Datos del Ministerio de Economía y Tecnología alemán (Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie) sobre la evolución energética en Alemania.

*Jana Prodanova**

*Sonia San Martín**

TODOS LOS COMPRADORES *ONLINE* DE BILLETES DE TRANSPORTE NO SON IGUALES

En las últimas décadas, Internet se ha convertido en un instrumento necesario de comunicación, comercio y trabajo, tanto para los individuos, como para las empresas. Sin embargo, cada uno de los consumidores tiene preferencias distintas y factores que de manera diferente motivan o frenan nuestra decisión de compra *online*. En este sentido, presentamos una tipología de 200 encuestas válidas realizadas a compradores *online* de billetes de transporte. Este es un trabajo pionero en el campo del comercio electrónico por delinear 3 grupos de compradores (escépticos, reflexivos y prácticos), en función de la confianza en los sitios web de venta de billetes de transporte, las características intrínsecas, extrínsecas y relacionales de estos sitios, y la personalidad de los compradores, además de otros elementos secundarios. Los resultados expresan información interesante, tanto para el mundo académico, como implicaciones para la gestión.

Palabras clave: comercio electrónico, personalidad, confianza, características web, emociones, tipología.

Clasificación JEL: M31, M37.

1. Introducción

Las nuevas tecnologías de la información (TIC) han introducido una nueva manera de comunicarse, informarse, relacionarse, trabajar etcétera, posibilitando romper las barreras de distancia, coste y tiempo, siendo posible conectarse a Internet desde casi cualquier punto del mundo, en cualquier momento. Las TIC, hoy en día, tienen la capacidad de ser la herramienta imprescindible que cada empresa debería emplear en la realización de sus tareas, por el mero hecho de que de este modo genera más

posibilidades de establecer contacto con sus grupos de clientes potenciales y convertirlos, en un futuro, en los próximos compradores. Además, según la ITU (Unión Internacional de Telecomunicaciones, 2011), a pesar de la crisis económica, la utilización de Internet ha seguido creciendo en los últimos años. Se considera que a finales de 2010, aproximadamente el 30 por 100 de la población mundial estaba en línea, en torno a un 12 por 100 en 2003 y un 6 por 100 en 2000, lo que confirma que cada vez más, la población utiliza Internet como herramienta para realizar múltiples tareas. Por otra parte, según O’Cass y Fenech (2003), existen diferencias entre los consumidores, dado que algunos solamente utilizan las TIC para buscar información, mientras otros efectivamente realizan compras electrónicas. ▷

* Universidad de Burgos. Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales. Área de Comercialización e Investigación de Mercados.

Versión de marzo de 2012.

Hace relativamente poco tiempo el consumidor podía reservar una plaza acudiendo a las oficinas de venta de las compañías de transporte o a una agencia de viajes o, incluso, mediante el uso del teléfono para contactar con cualquiera de ellas. Pero hoy en día se puede añadir un nuevo mecanismo de reserva a través de medios telemáticos que, sobre todo, está implantado netamente en el entorno de Internet. No sólo se trata de realizar las reservas mediante un nuevo canal de distribución, sino que también se crea un nuevo producto, como es el billete electrónico (López y López, 2008). En esta situación, nuestro objetivo es establecer una tipología del comprador de billetes de transporte (autobús, tren o avión) por Internet, considerando diferentes características de los sitios web de venta de estos billetes, los rasgos personales del comprador y su confianza, como variables principales. Después, caracterizaremos a los grupos en función de características generales, demográficas, colores y emociones, es decir, variables estas últimas poco tratadas hasta el momento en *marketing*. Este trabajo es uno de los pocos trabajos que establecen una tipología, tomando en cuenta variadas características, variables como la personalidad y aún más para la venta *online* de billetes de transporte. Este estudio ayudará a las empresas para estimular a aquellos clientes que todavía no tienen una costumbre de efectuar compras *online*, y asegurar la fidelidad de los otros, que ya tienen esa práctica, en un mercado de gran intensidad competitiva como el de viajes.

2. Marco teórico

En un contexto de *marketing*, diferentes variables han sido propuestas e incluyen un rango amplio de motivos o frenos para comprar (Eastlick y Feinberg, 1999), habilidades del consumidor, múltiples variables demográficas (Mattilia, Karjaluo y Pento, 2003) y características personales como la ansiedad respecto a los ordenadores (Harrison y Rainer, 1992; Lassar, Manolis y Lassar, 2005). A continuación explicamos aquellas que nosotros hemos elegido para la tipología propuesta en nuestro estudio.

2.1. Confianza

La confianza es una creencia del individuo que está a menudo asociada con un estado positivo de percepción generado por una relación confortable con el sujeto al que se dirige (servicio, producto o empresa). En un mundo donde el consumidor es el rey, la confianza es la clave (Rodgers y Harris, 2003). Efectivamente, este es el objetivo de cada empresa o producto, ganar la confianza del consumidor con la esperanza de que esa confianza vaya a resultar finalmente en ventas y beneficios para la compañía. Esto es especialmente importante en el comercio electrónico porque el escepticismo o la falta de confianza han sido identificados como principales elementos de disuasión y obstáculos para el desarrollo y recurso al comercio electrónico (Tan, 1999; Eighmey, 2000).

2.2. Características del sitio web

Para reducir el riesgo percibido y fomentar la confianza del consumidor, existen varios factores al alcance de la empresa, que contribuyen para la evaluación del producto (Schlosser, Barnett y Lloyd, 2006). Las características de los sitios web pueden intervenir en la impresión de los consumidores sobre la empresa, el servicio/producto ofrecido y su calidad. Algunas de estas características son más subjetivas y dependen en mayor parte del individuo mismo, sus gustos y sus preferencias, mientras otras son más objetivas y pueden, a largo plazo, influir significativamente a la decisión del consumidor sobre la realización de la compra. En nuestro estudio utilizamos ciertas características que consideramos importantes para que las personas que realizan la compra *online* en el sector de transporte puedan evaluar la actividad de los sitios web de este sector. Entre las características de la web que pueden servir como señales de calidad para ayudar al consumidor a reducir el riesgo percibido en la compra (San Martín, Camarero y San José, 2011) se encuentran aspectos más intrínsecos como la garantía, la seguridad y ▷

privacidad del sitio web, información objetiva y detallada sobre el producto, y aspectos más intrínsecos o experienciales, como los servicios al cliente (Burke, 2002), la facilidad de usar la página, interactividad, el diseño del sitio web (Ranaweera, McDougall y Bansal, 2005), el retraso de la descarga (Dabholkar y Sheng, 2009), promociones (Dawson, Minocha y Petre, 2003) y la reputación de la empresa (Anderson y Weitz, 1992).

2.3 Personalidad

La personalidad se define como «*el conjunto relativamente único y duradero de tendencias psicológicas que una persona revela durante su interacción con su entorno*» (Scarr y Zanden, 1987) y se ha demostrado su efecto moderador en el comportamiento del consumidor en diferentes estudios (Dabholkar y Bagozzi, 2002). Las tiendas de venta de billetes de transporte podrían adaptar sus sitios web y su contenido a las necesidades y rasgos de distintos tipos de consumidores, influyendo de este modo su percepción, la actitud, la intención, y finalmente, la acción, es decir la realización de la compra *online*. Para determinar la personalidad de los individuos encuestados, uno de los modelos más conocidos es el modelo «Los 5 grandes» de McCrae y Costa (1987), el cual define la personalidad con cinco factores, como abierto a experiencias, consistente, extroversión, agradable y neuroticismo. No obstante, en este trabajo nos centraremos en los tres factores que creemos más relevantes en la compra *online*, que son los referidos al grado de sociabilidad del individuo. No en vano, la ausencia de relaciones y asesoramiento personal de un vendedor y de contacto cara-a-cara es una de las barreras para el desarrollo del comercio electrónico (ONTSI, Observatorio Nacional de las Telecomunicaciones y de la Sociedad de Información, 2012). En varios trabajos ya se ha hablado de la falta de contacto físico e interacción social con otras personas, como un límite en la compra *online* (Forsythe, Liu, Shannon y Gardner, 2006; Ramus y Nielsen, 2005; Rohm y Swaminathan, 2004).

2.4. Los colores, las emociones y otras características generales

Creemos necesario tomar en consideración en las investigaciones sobre comportamiento del consumidor la influencia y presencia de los colores en la vida del consumidor, en su uso y en la manera de la cual ellos le afectan o estimulan. Varios estudios de la psicología del color exponen que los colores tienen efecto en la cognición, el estado de ánimo y las emociones de las personas. En muchos casos, los colores tienen significado distinto para personas o géneros diferentes, pero sí afectan a todos los individuos. (Gnambs, Appel y Batinic, 2010). Además, la tipificación de los colores parece ser importante para la identificación rápida de los objetos y su reconocimiento (Wichmann, Sharpe y Gegenfurtner, 2002). En cuanto a las emociones, uno de los estudios más utilizados para formar grupos de emociones es el de Willcox (1982) con su «Rueda de emociones», definida para facilitar la identificación, la expresión, la generación y el cambio de las emociones de los individuos. Así pues, incluimos en la caracterización de la tipología de compradores *online* de billetes de transporte la relación entre emociones y los colores, junto con las características demográficas.

3. Estudio empírico y resultados

3.1. Características de la muestra y escalas de medición de las variables

Para la realización del estudio empírico de este trabajo, se utilizó información recogida a base de encuestas, proporcionadas solamente a personas que habían tenido experiencia previa en la compra *online* de billetes de transporte (avión, tren o autobús), es decir el 100 por 100 de los encuestados habían comprado billetes de transporte por Internet. La encuesta se realizó *online*, a través de correo electrónico, y *offline* de manera personal.

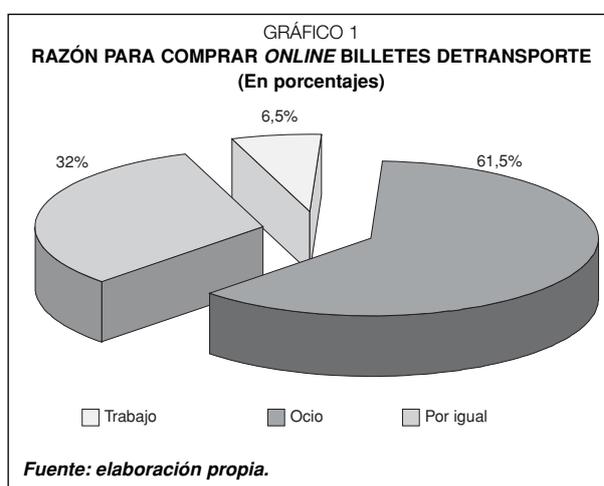
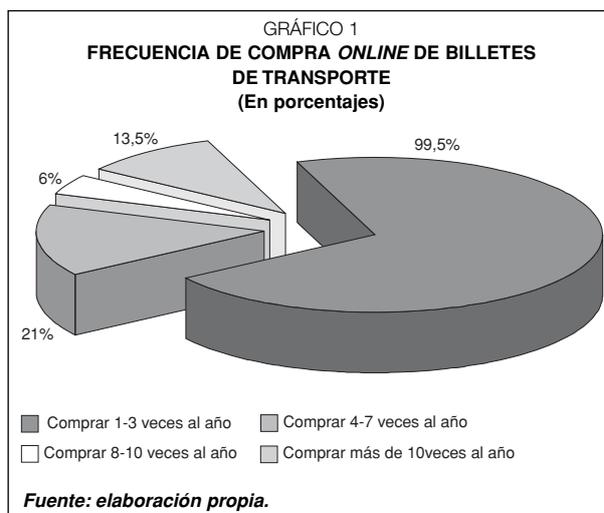
En el periodo de febrero y marzo de 2012, se suministró una encuesta a 227 individuos de edad ▷

de 18+. A los encuestados no se les facilitó un sitio web concreto para analizar, sino que se les pidió que respondieran las preguntas según sus experiencias anteriores, pensando en los sitios web que hasta ese momento habían utilizado. Después de la recogida de las respuestas, se eliminaron 27 encuestas por ser incompletas, con lo cual el número total de las encuestas analizadas es 200, es decir el 86,5 por 100 de respuestas son válidas.

Los datos demográficos de la muestra indican que de las 200 encuestas analizadas, el 38 por 100 fueron respondidas por hombres y el 62 por 100 por mujeres. La edad más frecuente de los encuestados es de 25 a 34 años, con 56,5 por 100. El mayor número de los individuos encuestados (60 por 100) tienen estudios universitarios, seguidos de un 26 por 100 con estudios de postgrado.

Queremos destacar que el 100 por 100 de los individuos que han participado en la encuesta tienen experiencia previa con la compra electrónica de billetes de transporte. Los resultados (Gráfico 1 y 2) demuestran que la muestra exhibe una alta frecuencia de comprar más de 3 veces al año y la razón más frecuente para la compra de los billetes es el ocio. La muestra, por tanto, sigue un patrón similar a los datos ofrecidos por ONTSI del año 2012, que muestran que el universo actual de internautas se estima en 25,9 millones de individuos, lo que representa un 66,3 por 100 de la población española mayor de 15 años y más de 10,3 millones de hogares disponen de conexión a Internet (60,6 por 100), a la cual se conectan diariamente (66 por 100).

Para la formulación de la encuesta y poder medir la opinión de los individuos encuestados, se han utilizado varias escalas tomando como referencia la literatura. Para la medición de la importancia de las variables propuestas se emplearon escalas Likert de cinco posiciones (de 1 a 5, siendo 1: poco importante y 5: muy importante). Para medir las características de las páginas web se han seguido los indicadores del trabajo de San Martín *et al.* (2011). Los colores utilizados para investigar su relación con las emociones se habían elegido según el libro *Psicología del Color* (Heller, 2004), donde se analiza cómo actúan



los colores sobre los sentimientos y la razón de las personas. Para la comparación de la relación entre los colores y las emociones, hemos utilizado la *Rueda de emociones* de Willcox (1982). Para determinar la personalidad de los individuos encuestados y como antes mencionamos, se utilizaron los 3 factores de los propuestos por McCrae y Costa (1987) pidiendo a los encuestados definirse mediante una escala de diferencial semántico de 1 a 5, entre introvertido y extrovertido, serio y agradable, cerrado a las experiencias y abierto a las experiencias.

3.2. Resultados

Dedicamos este apartado a presentar el análisis de los resultados obtenidos con la encuesta, donde ▷

Tabla 1
ANÁLISIS FACTORIAL EXPLORATORIO

Factor	Cod.	VARIABLES QUE RECOGE EL FACTOR	Peso	Porcentaje de la varianza
F1 Confianza	V1	Creo que puedo fiarme de estos sitios web	,833	21,213
	V2	Creo que la información ofrecida en estos sitios Web es sincera y honesta	,833	
	V3	Creo que estos sitios web cumplen lo prometido	,783	
	V4	Estos sitios web se caracterizan por su franqueza y transparencia al ofrecer sus servicios al usuario	,769	
	V5	En estos sitios web nunca se realizan falsas afirmaciones	,756	
F2 Características intrínsecas	V6	Información detallada y objetiva	,773	12,829
	V7	Seguridad y privacidad de la web	,761	
	V8	Garantía	,729	
F3 Características extrínsecas	V9	Diseño de la web	,802	7,994
	V10	Reputación de la empresa	,653	
	V11	Facilidad de uso de la web	,648	
F4 Características relacionales	V12	Servicio al cliente	,751	7,516
	V13	Promociones	,696	
	V14	Interactividad	,537	
	V15	Lentitud de conexión/al navegar	,438	
F5 Personalidad	V16	Introverso – Extroverso	,855	6,071
	V17	Serio – Agradable	,697	
	V18	Cerrado a las experiencias – Abierto a las experiencias	,585	
Determinante de la matriz de correlaciones				0,006
Prueba de esfericidad de Bartlett				0,000
Medida de adecuación muestral KMO				0,721

Fuente: elaboración propia.

primero se aplicó un análisis factorial exploratorio que mostró la existencia de cinco factores o componentes (Tabla 1): el factor 1: *confianza*, el factor 2: *características intrínsecas a la compra online*, que consiste en la información detallada y objetiva que ofrece la web, la garantía, y la seguridad y privacidad de la web; el factor 3: *características extrínsecas a la compra online*, la reputación de la empresa, la facilidad de uso de la web y su diseño; el factor 4: *características relacionales de la interacción comprador-sitio web*, son el servicio al cliente, las promociones ofrecidas, la interactividad y la lentitud de conexión/al navegar; y el factor 5: *personalidad*, que contiene 3 rasgos personales, introvertido-extrovertido, serio-agradable, y cerrado a las experiencias-abierto a las experiencias. Asimismo, mostramos en la Tabla 1 los indicadores de idoneidad para la realización de un análisis factorial exploratorio que arrojan valores adecuados.

Con estos cinco factores se realizó un análisis *cluster* no jerárquico de agrupación *k-means*. La solución definitiva elegida para este estudio es la divi-

sión en tres conglomerados, atendiendo al tamaño de los grupos, al grado de significación de cada factor en los análisis ANOVA, a la posición de los centros de los conglomerados finales y a la posibilidad de interpretar los resultados. Los análisis ANOVA muestran que cuatro de los cinco factores obtenidos son significativos a un nivel del 95 por 100 para caracterizar a los grupos, es decir, solamente el factor 4: características relacionales, no es significativo (Tabla 2).

Compradores escépticos (9,5 por 100). Constituyen el grupo minoritario e incluye individuos que se caracterizan por una actitud bastante negativa en sentido general. Es el grupo que menos valora las características intrínsecas a la compra en un sitio web de venta de billetes de transporte, valorando también poco las características intrínsecas y relacionales, y la confianza. Sin embargo, es un grupo cuya personalidad extrovertida podría influir en la decisión de compra, lo que expresaría que estos consumidores están significativamente influidos por su carácter a la hora de comprar. ▷

TABLA 2
ANÁLISIS ANOVA Y CENTROS DE LOS CONGLOMERADOS FINALES

Factores	Estadístico F	Sig. (95%)	Centros de los conglomerados finales		
			Conglomerado 1	Conglomerado 2	Conglomerado 3
Confianza	16,174	,000	-,18809	,39354	-,38413
Características intrínsecas	198,820	,000	-2,51074	,20256	,32947
Características extrínsecas	69,829	,000	-,00793	,65054	-,70115
Características relacionales	,572	,565	-,00633	,07728	-,08211
Personalidad	6,875	,001	,16069	-,26909	,25565

Fuente: elaboración propia.

TABLA 3
OTRAS CARACTERÍSTICAS DE LOS CONGLOMERADOS

Características de los conglomerados	Conglomerado 1 Compradores escépticos	Conglomerado 2 Compradores reflexivos	Conglomerado 3 Compradores prácticos
Género	Hombres (57,8%)	Mujeres (63,8%)	Mujeres (64,3%)
Edad	25-34 (63,1%) 45-54 (26,3%)	18-44 (95,7%)	44-64 (16%)
Formación	Universitaria 57,8%)	Universitaria (57,4%) Postgrado (30,8%)	Universitaria (65,5%)
Frecuencia de comprar (veces/año)	1-3 (57,8%)	1-3 (60,6%) 4-7 (20,2%) >10 (14,8%)	1-3 (58,6%) 4-7 (22,9%)
Razón	Ocio (47,3%)	Ocio (54,2%) Igual ocio y trabajo (39,3%)	Ocio (72,4%)
Forma de la información	Texto (78,9%) Audio (5%)	Texto (75,5%) Imagen (24,4%)	Texto (81%)
Fuente del texto	Clásica (63,1%) Artística (36,9%)	Clásica (82,9%)	Clásica (88,5%)
Tipo de las imágenes	Medianas (73,6%) Grandes (26,3%)	Pequeñas (15,9%) Medianas (57,4%) Grandes (26,5%)	Pequeñas (14,9%) Medianas (62%) Grandes (22,9%)
Audio	Sí (52,6%)	No (70,2%)	No (68,9%)
Color - aburrido	Blanco (52,6%) Amarillo (26,3%) Naranja (31,5%) Rojo (31,5%) Rosa (21%)	Marrón (34%) Negro (37,2%)	Blanco (22,9%) Marrón (37,9%) Negro (31%)
Color - entusiasmado	Violeta (42,1%) Rosa (26,3%)	Naranja (51%) Rosa (39,3%) Violeta (24,4%)	Naranja (59,7%) Rosa (44,8%) Violeta (31%)
Color - contenido	Azul (26,3%) Verde (31,5%) Marrón (26,3%) Gris (26,3%) Negro (26,3%)	Verde (27,6%)	Azul (32,1%)

Nota: sólo nos quedamos con los porcentajes superiores al 20% y en los que hay diferencias significativas a un nivel de confianza mínimo de 90%.

Fuente: elaboración propia.

Compradores reflexivos (47 por 100). Es el grupo más grande de los tres y viene representado por compradores que se fijan más en las características extrínsecas a la compra *online* y en la confianza que le inspira el sitio web, que en las intrínsecas. Son los individuos a los que menos les influye la personalidad a la hora de tomar decisión respecto a la compra.

Compradores prácticos (43,5 por 100). Estos compradores se distinguen por su más baja valoración

de los factores. Así pues, estos compradores son los que menos valoran la confianza y las características extrínsecas a la compra *online*, pero su personalidad extrovertida tiene un papel determinante a su toma de decisión.

Después de analizar los tres grupos según los 5 factores, hemos realizado un análisis más detallado tomando sobre todo en consideración las diferencias significativas entre los grupos según otro conjunto ▷

de variables y utilizando el test de la Chi-Cuadrado. En la Tabla 3 exponemos las diferencias significativas encontradas entre los tres grupos, en cuanto a las características demográficas, las características de la compra y de los sitios web de venta de billetes de transporte y la asociación entre los colores y las emociones.

4. Conclusiones

Este estudio analiza los tipos de compradores *online* de billetes de transporte y las diferencias que surgen entre ellos según su personalidad, confianza y características preferidas de los sitios web de venta de billetes de autobús, tren o avión. Además, incluimos otras variables de caracterización, como sus características demográficas y la relación entre los colores y ciertos grupos de emociones. Esta tipología sitúa nuestro trabajo entre los primeros que describe al comprador *online* de este tipo de productos con esta profundidad.

La clasificación de diferentes tipos de consumidores tiene implicaciones en la gestión, porque posibilita que las empresas diseñen estrategias distintas para cada uno de los grupos. A modo de resumen, destacamos algunas diferencias importantes para cada grupo, que las empresas deberían tener en cuenta a la hora de actuar. Los compradores escépticos se distinguen bastante de los otros dos grupos, porque se trata principalmente de hombres que compran con mucha frecuencia y por variedad de objetivos. Es el grupo más joven, porque no hay ningún comprador de edad de más de 54 años, y tampoco entre 35 y 44 años de edad. Aunque la mayoría de los compradores de este grupo tienen estudios universitarios, es el único grupo que no tiene compradores con menos formación que bachiller o FP. También característico de ellos es que mientras todos los compradores prefieren el texto como forma preferida para recibir la información, estos también prefieren el audio, lo cual es un rasgo ausente en el resto de los grupos. Así pues, es el único grupo que prefiere páginas con sonido, donde elige tonos graves del audio, ritmos lentos y

audio bajo. Ninguno de los compradores escépticos elige el dibujo o imagen para presentar la información. Respecto a la asociación de los colores con los grupos de emociones, existen claras y significativas diferencias en los siguientes casos. Para estimular una emoción positiva con estos compradores, se deberían utilizar colores con tonos más oscuros, y tener cuidado con los tonos claros, porque los compradores escépticos les relacionan con emociones negativas. Es un grupo que está bastante influido por su personalidad sociable. Observamos que se trata de personas más extrovertidas, agradables y abiertas a las nuevas experiencias, y a pesar de su poca confianza en estos sitios web y su baja apreciación de las características web, no dejan de comprar billetes *online* de transporte.

El grupo que compra más billetes de transporte por Internet con frecuencia de más de 10 veces al año, muchos de los cuales para ocio, pero también para trabajo, son los compradores reflexivos. Es el grupo de mujeres que se caracteriza con una formación de estudios universitarios y postgrados. Recomendamos que se cuente con la experiencia de estos compradores en la compra *online* y que se trate de satisfacer sus necesidades. A pesar del texto, su otra forma preferida para presentar la información es la imagen. Generalmente, las emociones negativas les asocian con colores como marrón y negro, por lo tanto se deberían evitar, mientras para influir de manera positiva se deberían utilizar colores como el naranja, rosa, violeta y verde. Estos compradores se pueden considerar los más objetivos, valoran mucho la confianza en los sitios web de venta de billetes de transporte, reflexionan y toman en cuenta las características extrínsecas a la compra, como la facilidad de uso de la web, su diseño y la reputación de la empresa, a la hora de comprar *online*. Por el contrario, les influye mucho menos su personalidad en la compra *online*. Se trata de personas más serias, introvertidas y cerradas a las nuevas experiencias.

Los compradores prácticos les podríamos denominar el grupo más mayor, dado que tenemos un porcentaje bastante alto de compradores que tiene una edad entre 44 y 64 años, y también es el único ▷

grupo que contiene compradores de edad de más de 64 años de edad. Creemos que a este grupo se le debería prestar más atención, puesto que provienen de una generación no tan habituada a los ordenadores y las nuevas tecnologías. La mayoría son mujeres y existe equilibrio entre sus diferentes niveles de formación. Los colores blanco, marrón y negro son los que más relacionan con emociones negativas y reservan el naranja, rosa, violeta y azul para establecer emociones positivas. A la hora de tomar decisiones sobre la compra *online* de billetes de transporte, valoran poco la confianza y no se dejan influir por las características extrínsecas a la compra, es decir el diseño de la web, su facilidad de uso o la reputación de la empresa. Sin embargo, su personalidad extrovertida y las características intrínsecas o propias de la compra, como la información detallada y objetiva que ofrece el sitio web, la garantía, y la seguridad y privacidad de la web, son un factor más importante que para otros grupos.

Teniendo en cuenta esta tipología tan detallada, las empresas podrían adaptar sus páginas web según el interés y la necesidad de cada grupo, ofreciendo de este modo un producto o servicio mucho más personalizado para cada tipo de individuos. Llama la atención la falta de significación de las características relaciones o de interacción en la descripción de los grupos cuando precisamente la compra *online* se caracteriza por la ausencia de interacción como impedimento que lleva a preferir comprar *offline* más que *online* a algunos compradores. Este resultado puede ser debido a que los individuos de la muestra ya son compradores *online* de productos o servicios y ya han solventado la barrera de falta de interacción en este tipo de compra.

Finalmente, mencionamos las limitaciones de este trabajo y las líneas que se pueden seguir para investigaciones futuras. Una limitación es la derivada del tamaño que forma el grupo de los compradores escépticos, que es relativamente pequeño. En el futuro, sería aconsejable ampliar la muestra para recoger datos representativos, incluso para varios países, y realizar una tipología de los compradores de *online* billetes de transporte según el país del com-

prador. Otra limitación es que nos centramos en el sector de venta de billetes de transporte, por lo que en el futuro sería conveniente replicar el estudio para otros sectores, para poder extraer conclusiones más generalizables que les puedan servir a numerosas empresas *online* dedicadas a cualquier servicio o producto.

Agradecimiento

Nos gustaría poner de manifiesto nuestro agradecimiento a la Fundación Ramón Areces por la financiación recibida para la realización del proyecto de I+D, sobre compraventa a distancia, en el que se enmarca este trabajo (referencia 2010/00134/001).

Bibliografía

- [1] ANDERSON, E. y WEITZ, B. (1992): «The use of pledges to build and sustain commitment in distribution channels», *Journal of Marketing Research*, vol. 29, pp.18-34.
- [2] BURKE, R. R. (2002): «Technology and the customer interface. What consumers want in the physical and virtual store?», *Journal of the Academy of Marketing Science*, vol. 30, pp. 411-432.
- [3] DABHOLKAR, P.A. y BAGOZZI, R.P. (2002): «An attitudinal model of technology-based self-service: moderating effects of consumer traits and situational factors», *Journal of the Academy of Marketing Science*, vol. 30, n° 3, pp. 184-202.
- [4] DABHOLKAR, P.A. y SHENG, X. (2009): «The role of perceived control and gender in consumer reactions to download delays», *Journal of Business Research*, vol. 62, pp. 756-760.
- [5] DAWSON, L.; MINOCHA, S. y PETRE, M. (2003): «Exploring the total customer experience in e-commerce environments», *Proceedings IADIS International Conference e-Society*, pp. 945-948.
- [6] EASTLICK, M.A. y FEINBERG, R.A. (1999): «Shopping motives for mail catalog shoppers», *Journal of Business Research*, vol. 45, pp. 281-90 (citado en Lassar, W.M.; Manolis, C. y Lassar, S.S. ▷

- (2005): «The relationship between consumer innovativeness, personal characteristics, and online banking adoption», *International Journal of Bank Marketing*, vol. 23, nº 2, pp. 176-199).
- [7] EIGHMEY, J. (2000): «*The Relationships among Informativeness, User Enjoyment, and Marketing Perceptions of Commercial Sites on the Internet*», Proceedings of the 2000 Conference of the American Academy of Advertising, M. A. Shaver, ed. East Lansing, MI: Michigan State University.
- [8] FORSYTHE, S.; LIU, C.; SHANNON, D. y GARDNER, L.C. (2006): «Development of a scale to Measure the perceived benefits and risks of online shopping», *Journal of Interactive Marketing*, vol. 20, nº 2, pp. 55-75.
- [9] GNAMBS, T.; APPEL, M. y BATINIC, B. (2010): «Color red in web-based knowledge testing», *Computers in Human Behavior*, vol. 26, pp. 625-631
- [10] HARRISON, A.W. y RAINER, K.R. (1992): «The influence of individual differences on skill in end-user computing», *Journal of Management Information Systems*, vol. 9, nº 1, pp. 93-111 (citado en Lassar, W.M.; Manolis, C. y Lassar, S.S. (2005): «The relationship between consumer innovativeness, personal characteristics, and online banking adoption», *International Journal of Bank Marketing*, vol. 23, nº 2, pp. 176-199).
- [11] HELLER, E. (2004): *Psicología del Color: Como Actúan los Colores Sobre los Sentimientos y la Razón*, Barcelona, España, Gustavo Gili.
- [12] ITU (Unión Internacional de Telecomunicaciones) (2011): *Medición de la Sociedad de la Información 2011*. Ginebra, Suiza.
- [13] LASSAR, W.M.; MANOLIS, C. y LASSAR, S.S. (2005): «The relationship between consumer innovativeness, personal characteristics, and online banking adoption», *International Journal of Bank Marketing*, vol. 23, nº 2, pp. 176-199
- [14] LÓPEZ, J.M. y LÓPEZ, L.M. (2008): «El billete electrónico en los canales de distribución turísticos», *Boletín Económico de Información Comercial Española*, nº 2934 del 16 al 31 de marzo de 2008.
- [15] MATTILIA, M.; KARJALUOTO, H. y PENTO, T. (2003): «Internet banking adoption among mature customers: early majority or laggards?», *Journal of Services Marketing*, vol. 17, nº 5, pp. 514-28 (citado en Lassar, W.M.; Manolis, C. y Lassar, S.S. (2005): «The relationship between consumer innovativeness, personal characteristics, and online banking adoption», *International Journal of Bank Marketing*, vol. 23, nº 2, pp. 176-199).
- [16] McCRAE, R.R. y COSTA, P.T. (1987): «Validation of the five-factor model of personality across instruments and observers», *Journal of Personality and Social Psychology*, vol. 52, pp. 81-90.
- [17] O'CASS, A. y FENECH, T. (2003): «Webretailing adoption: exploring the nature of internet users' webretailing behaviour», *Journal of Retailing and Consumer Services*, vol. 10, pp. 81-94.
- [18] ONTSI - URUEÑA, A.; FERRARI, A.; BLANCO, D.; VALDECASA, E.; BALLESTERO, M.P.; ANTÓN, P.; CASTRO, R.; CADENAS, S. (2012): «Las TIC en los hogares españoles», XXXIV *Oleada*, octubre-diciembre 2011, Madrid, España.
- [19] RAMUS, K. y NIELSEN, N.A. (2005): «Online grocery retailing. What do consumers think?», *Internet Research*, vol. 15, pp. 335-352.
- [20] RANAWEERA, C.; MCDUGALL, G. y BANSAL, H. (2005): «A model of on-line customer behavior during the initial transaction. Moderating effects of customer characteristics», *Marketing Theory*, vol. 5, pp. 5-6.
- [21] ROHM, A. y SWAMINATHAN, V. (2004): «A typology of online shoppers based on shopping motivations», *Journal of Business Research*, vol. 57, pp. 748-757.
- [22] RODGERS, R. y HARRIS, M. A. (2003): «Gender and E-Commerce: An Exploratory Study», *Journal of Advertising Research*, septiembre 2003, pp. 322-329.
- [23] SAN MARTÍN, S.; CAMARERO, C. y SAN JOSÉ, R. (2011): «Does Involvement Matter in On-line Shopping Satisfaction and Trust?», *Psychology and Marketing*, vol. 28, nº 2, pp. 145-167.
- [24] SCARR, S. y ZANDEN, J.V. (1987). *Understanding psychology*, Nueva York, NY, Ed. Random House, Inc.
- [25] SCHLOSSER, A.E.; BARNETT, T. y LLOYD, S.M. (2006): «Converting web site visitors into buyers. How web site investment increases consumer

- trusting beliefs and online purchase intentions», *Journal of Marketing*, vol. 70, pp. 133-148.
- [26] TAN, S. J. (1999): «Strategies for Reducing Consumers' Risk Aversion in Internet Shopping», *Journal of Consumer Marketing*, vol. 16, n° 2, pp. 163-80.
- [27] WICHMANN, F.A.; SHARPE, L.T. y GEGENFURTNER, K.R. (2002): «The Contributions of Color to Recognition Memory for Natural Scenes», *Journal of Experimental Psychology: Learning, Memory, and Cognition*, 2002, vol. 28, n° 3, pp. 509-520.
- [28] WILLCOX, G. (1982): «*The Feeling Wheel*», *Transactional Analysis Journal*, vol. 12 n° 4, octubre 1982, pp. 274-276.

*Boletín Económico
 de Información Comercial Española*

12 números anuales

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



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

*Información Comercial Española
 Revista de Economía*

6 números anuales

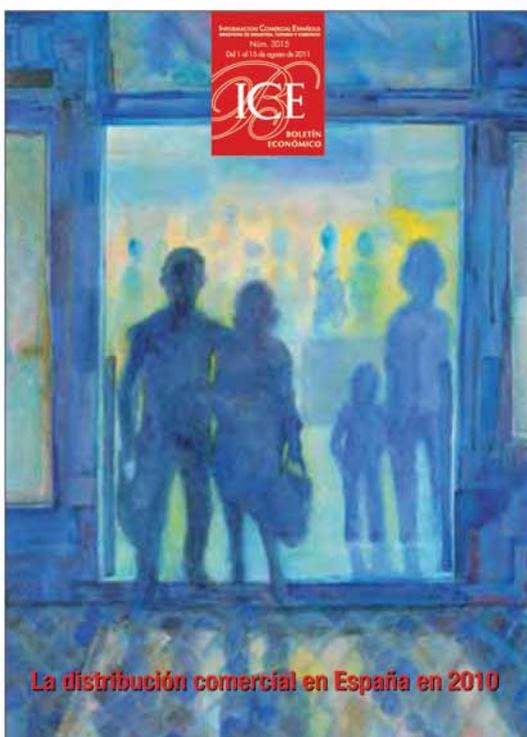
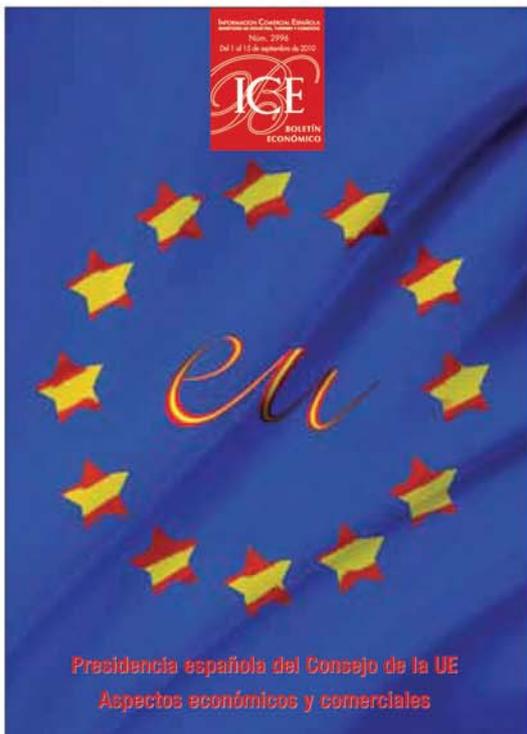
Artículos originales sobre un amplio espectro de temas tratados desde una óptica económica, con especial referencia a sus aspectos internacionales



*Cuadernos Económicos
 de ICE*

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

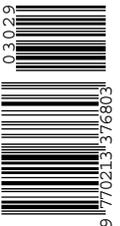
ÚLTIMOS MONOGRÁFICOS PUBLICADOS



BOLETÍN ECONÓMICO

ICE

INFORMACION COMERCIAL
ESPAÑOLA



• 7 € + IVA



GOBIERNO
DE ESPAÑA

MINISTERIO
DE ECONOMÍA
Y COMPETITIVIDAD

SECRETARÍA DE ESTADO
DE COMERCIO

SUBDIRECCIÓN GENERAL DE
EVALUACIÓN DE INSTRUMENTOS
DE POLÍTICA COMERCIAL