

INFORMACION COMERCIAL ESPAÑOLA
MINISTERIO DE ECONOMÍA Y COMPETITIVIDAD

Núm. 3034

Del 1 al 31 de diciembre de 2012

ICE
BOLETÍN
ECONÓMICO



Premio Nobel de Economía 2012

Economía portuguesa en tiempos recientes

En preparación

- Oportunidades para las empresas españolas en el Banco Europeo de Reconstrucción y Desarrollo

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 3034

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:** Eduardo Lorenzo. **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
ECPMINECO: 1.ª ed./5501212
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 de Política Arancelaria y de Instrumentos de Defensa Comercial	3	El nuevo sistema de preferencias generalizadas de la Unión Europea
		Colaboraciones
Marta Tolentino García-Abadillo y Francisco Jareño Cebrián	17	Premio Nobel de economía: una jugada maestra
Miguel Ángel Martínez Rolland	27	Las Asambleas Anuales del FMI en Tokio. Octubre de 2012
Cecilio Oviedo Pérez de Tudela	43	La economía portuguesa en tiempos recientes y sus relaciones con España
Carlos Jiménez Aguirre	53	España e India dos realidades económicas dispuestas a entenderse
Juan Carlos Aldasoro Alustiza, María Luisa Cantonnet Jordi y Ainara Larrea Unzain	63	Análisis económico del sector industrial transformador del café en el País Vasco. Evolución y tendencias



*Subdirección de Política Arancelaria y de Instrumentos de Defensa Comercial**

EL NUEVO SISTEMA DE PREFERENCIAS GENERALIZADAS DE LA UNIÓN EUROPEA

El Sistema de Preferencias Generalizadas (SPG) de la Unión Europea es un instrumento comercial clave de la política comunitaria de ayuda al desarrollo que descansa en la concesión de reducciones arancelarias a los países que más lo necesitan.

El nuevo Reglamento SPG revisa, adapta y actualiza el actual sistema en sustitución de la normativa vigente, a fin de plasmar mejor el paisaje económico y comercial que impera hoy en el mundo y que ha cambiado mucho desde que se puso en práctica el sistema original en 1971.

Palabras clave: acceso, permanencia, retirada temporal, graduación, cobertura de países, reforma, países menos avanzados.

Clasificación JEL: F13, F14.

1. Introducción

A través del Sistema de Preferencias Arancelarias Generalizadas (SPG), la Unión Europea (UE) concede, desde 1971, preferencias comerciales a los países en desarrollo, como parte de su política comercial común.

El SPG es uno de los instrumentos comerciales clave con los que cuenta la UE para ayudar a los países en desarrollo a reducir su pobreza mediante la generación de ingresos adicionales a través de sus exportaciones, a garantizar los derechos humanos y laborales fundamentales y a promover el desarrollo sostenible y la gobernanza.

El actual SPG comprende tres regímenes preferenciales con los que la UE concede beneficios comerciales, en forma de aranceles reducidos o nulos

sobre las importaciones de mercancías, que reflejan las diferentes necesidades comerciales, de desarrollo y financieras de los países en desarrollo.

El régimen SPG general, concede a sus beneficiarios una exención arancelaria total para los productos no sensibles y en el caso de los sensibles¹ una reducción de 3,5 puntos para los derechos *ad valorem* (siendo la reducción del 20 por 100 para textil y confección) y de un 30 por 100 para los derechos específicos. En caso de derechos mixtos (combinación de derechos *ad valorem* y específicos) únicamente se reduce el derecho *ad valorem*.

El régimen especial de estímulo del desarrollo sostenible y la gobernanza (SPG+) suspende los aranceles *ad valorem* y los derechos específicos (excepto los combinados con un derecho *ad valorem*) para todos los productos cubiertos por este régimen ▷

* Este artículo ha sido elaborado por Ana Calabozo Garrido. Jefe de Área de la Subdirección de Política Arancelaria y de Instrumentos de Defensa Comercial. Ministerio de Economía y Competitividad.

Versión de noviembre de 2012.

¹ Los productos se clasifican como sensibles y no sensibles según exista producción similar en la propia Unión Europea y según la incidencia que pudiera tener la importación de estos productos sobre la producción de la UE.

a aquellos países vulnerables² que además ratifiquen y apliquen efectivamente 27 Convenciones internacionales sobre derechos humanos, laborales, medio ambiente y buen gobierno.

El régimen especial a favor de los países menos desarrollados conocido como iniciativa EBA (Everything but Arms) concede exención total de aranceles a todos los productos originarios de los países menos adelantados (PMA), con excepción de las armas.

Además, el sistema se compone de un mecanismo de graduación, que supone la retirada a un país beneficiario de las preferencias para una determinada sección³ (o secciones) de productos si estos son suficientemente competitivos⁴, un mecanismo de retirada temporal que permite retirar las preferencias a todos o a un grupo de productos en caso de incumplimiento de alguna de las obligaciones exigidas a los beneficiarios, y una cláusula de salvaguardia, que permite restablecer los aranceles normales (nación más favorecida, NMF) cuando las importaciones de algún producto de un país beneficiario puedan causar perjuicio grave a los productores de la UE.

El SPG se articula a través de unas directrices decenales, las últimas adoptadas en 2004 para el período 2006-2015, siendo ejecutadas hasta la fecha mediante reglamentos trianuales. El último Regla-

mento SPG (Reglamento nº 732/2008 del Consejo⁵), se aprobó en un principio para el trienio 2009-2011 pero fue prorrogado posteriormente⁶ hasta el 31 de diciembre de 2013 o hasta una fecha establecida en el nuevo Reglamento, si esta última fuese anterior. De esta forma se concedía tiempo suficiente para la revisión del SPG a la vista de un proceso legislativo más largo (codecisión entre Consejo y Parlamento europeo –PE–) introducido por el Tratado de Lisboa.

2. Reforma del SPG

2.1. Antecedentes

El proceso de reforma del SPG comenzó con una evaluación de impacto económico realizada por la Comisión como apoyo a la misma. El análisis está basado en una consulta pública *online* realizada a los países miembros y a otros interesados (sociedad civil, empresas, países beneficiarios y países de la OMC, el Parlamento Europeo), abierta desde el 27 de marzo al 4 de junio de 2010, así como en un estudio económico independiente⁷ sobre el sistema. En base a las propuestas recibidas la Comisión ha valorado cuatro alternativas de reforma posibles. La alternativa A planteaba la retirada de preferencias para los países SPG y SPG+ y se centraba exclusivamente en los PMA a través del EBA. La opción B mantenía el esquema actual sin cambios. La opción C suponía un rediseño parcial y la opción D un rediseño absoluto incluyendo, respecto a los cambios en C, una cobertura total de productos y la eliminación de la consideración de productos sensibles. ▷

² El criterio de vulnerabilidad se basa en dos elementos:

– La escasa integración de un país en el comercio mundial y en particular en el comercio con la UE: ello se mide sobre la base de las importaciones de ese país en la UE en el marco del SPG que deberán representar menos del 2 por 100 (antes 1 por 100) del valor total de las importaciones de la UE en el marco del SPG.

– La escasa diversificación de sus exportaciones: fijándose para ello en que las 7 (antes 5) principales secciones de importación de ese país en la UE en el marco del SPG representan más del 75 por 100 del valor total de las importaciones de ese país en la UE en el marco del SPG.

³ Las secciones agrupan productos similares y se corresponden con un grupo de capítulos del Arancel Aduanero Común con características afines. Se trata de una división *ad-hoc* realizada para este exclusivo fin. Con la reforma se ha ampliado el número de secciones de 21 a 32 agrupando en cada una productos más homogéneos. Así, por ejemplo, la actual sección 1a se corresponde con los capítulos TARIC 01, 02, 04 y 05 que abarca animales vivos y productos animales (huevos, lácteos etcétera) y la sección 1b se corresponde con el capítulo TARIC 03 que incluye productos de la pesca.

⁴ Cuando las importaciones de dicha sección representan más del 17,5 por 100 del total de importaciones SPG de ese producto (14,5 por 100 para textil y confección).

⁵ Reglamento (CE) nº 732/2008 del Consejo, de 22 de julio de 2008, por el que se aplica un sistema de preferencias arancelarias generalizadas para el período del 1 de enero de 2009 al 31 de diciembre de 2011 y se modifican los Reglamentos (CE) nº 552/97 y nº 1933/2006 del Consejo y los Reglamentos (CE) nº 1100/2006 y nº 964/2007 de la Comisión (DO L 211 de 6.8.2008, p. 1).

⁶ El Reglamento nº 512/2011 del Parlamento Europeo y del Consejo, publicado el 31 de mayo de 2011 en el Boletín Oficial de la Unión Europea, modifica el Reglamento 732/2008 por el que se viene aplicando un Sistema de Preferencias Arancelarias Generalizadas (SPG) desde 2009.

⁷ Se trata de un estudio llevado a cabo por la consultora CARIS (Centro de Análisis de Integración Regional de Sussex) y publicado el 26 de mayo de 2010.

Partiendo de los resultados de la evaluación de impacto, la opción de actuación preferida para hacer frente a las carencias del sistema y que determina el fondo del Reglamento propuesto por la Comisión fue la opción C, que contiene los siguientes elementos:

1. Las preferencias se eliminan para determinados países: territorios y países de ultramar, países con renta alta y media-alta y países con acuerdos preferenciales que cubran sustancialmente todas las preferencias.

2. Revisión de los principios de graduación: se redefinen las secciones, no se aplica graduación a países SPG+.

3. Se mejora y flexibiliza el mecanismo de entrada en el SPG+.

4. Se rediseña el mecanismo de seguimiento de las Convenciones necesarias para acceder al SPG+.

5. Se introducen procedimientos más transparentes y eficientes para la retirada temporal de preferencias.

6. Los procesos administrativos del mecanismo de salvaguardia se mejoran.

Sobre la base de estos principios la propuesta de nuevo Reglamento fue aprobada por el Colegio de Comisarios el 10 de mayo de 2011.

Después de un año y medio de debates en el Grupo SPG del Consejo y el Parlamento Europeo, finalmente el nuevo Reglamento SPG⁸ ha sido publicado en el Diario Oficial de la UE el 31 de octubre de 2012.

El Reglamento entrará en vigor a los 20 días de su publicación, si bien las nuevas preferencias arancelarias lo harán a partir de enero de 2014, garantizando así la previsibilidad del sistema y que los operadores económicos puedan adaptarse a la nueva situación.

Con este telón de fondo, el objetivo de este artículo es presentar las principales novedades del nuevo Reglamento SPG.

⁸ Reglamento (UE) N° 978/2012 del Parlamento Europeo y del Consejo d 25 de octubre de 2012 por el que se aplica un sistema de preferencias generalizadas y se deroga el Reglamento (CE) N° 732/2008 del Consejo.

2.2. Principales elementos de la reforma

Como se ha dicho anteriormente, la reforma del Reglamento se ha basado en gran medida en la opción C de la evaluación de impacto con algunas modificaciones introducidas durante las negociaciones entre Comisión, Consejo y PE. Las principales novedades del nuevo Reglamento SPG, y que pasamos a ver más detalladamente a continuación son: a) cobertura de países, b) cobertura de productos, c) acceso y supervisión en el SPG+, d) graduación, e) retirada temporal, f) salvaguardia y vigilancia previa, g) estabilidad del sistema y h) toma de decisiones.

2.2.1. Cobertura de países

Posiblemente el cambio más importante que introduce el nuevo Reglamento SPG sea la revisión de la lista de países beneficiarios. El objetivo es que las preferencias vayan destinadas a aquellos países que realmente lo necesiten. La Comisión a la hora de introducir esta novedad en la propuesta del nuevo Reglamento parte de la premisa, puesta de relieve en el informe de impacto, que las preferencias concedidas a países de renta media-alta están perjudicando el desarrollo en países de renta baja y países menos adelantados (PMA). Gracias al aumento del comercio, muchos países en desarrollo y sectores de exportación se han integrado con éxito en el mercado mundial. Esos países son capaces de seguir expandiéndose por sí solos y someten a presión a las exportaciones de países mucho más pobres que verdaderamente necesitan la ayuda. De hecho, hasta la fecha, un 40 por 100 de las exportaciones preferenciales han sido absorbidas por los países más avanzados. De ahí la necesidad de centrar las preferencias en los países que más lo necesitan.

Esta necesidad es aún más urgente debido a la denominada «erosión de preferencias». A medida que se reducen los aranceles en un contexto de liberalización bilateral y multilateral, también se reducen los márgenes de preferencias. Si bien los países más avanzados pueden competir con preferencias reducidas o incluso sin ellas, los países más ▷

pobres deben tener la posibilidad de aprovechar estas preferencias decrecientes al máximo para poder converger hacia una senda de crecimiento y desarrollo de la mano de las exportaciones.

Con todo esto, el nuevo Reglamento supone el mantenimiento de dos listas, una de potenciales beneficiarios, el Anexo I, en la que se incluyen todos los países en desarrollo (PVD) y otra, el Anexo II, en la que sólo figuran los que realmente se beneficiarán de las preferencias (Cuadro 1).

En la primera lista (Anexo I) se incluyen todos los países en desarrollo, también aquellos con acuerdos comerciales con la UE que ofrecen preferencias iguales o mejores que el SPG, y que por tanto ya no eran beneficiarios en base al último Reglamento SPG (Reglamento n° 732/2008), figurando en el nuevo Reglamento únicamente como potenciales beneficiarios. Figuran países como Moldavia, Albania, Bosnia y Herzegovina, Croacia, Kosovo, Antigua República Yugoslava de Macedonia, Montenegro y Serbia, que tienen acuerdos alternativos de acceso a mercado a la UE y Chile que tiene un Acuerdo de Libre Comercio con la UE revisado para ofrecer las mismas o mejores preferencias que el SPG. También se incluye en el Anexo I a Hong-Kong, por considerarse PVD. Por otro lado, se eliminan de esta lista los países y territorios de ultramar⁹, un total de 33, de manera que dejan de ser países elegibles desde la aplicación de las nuevas preferencias en 2014.

Para la elaboración de la segunda lista de países beneficiarios se excluyen de la primera los países con renta alta¹⁰ durante tres años consecutivos (como ya ocurría hasta la fecha) y, como novedad, aquellos países de renta media-alta durante el mismo intervalo de tiempo.

⁹ Anguilla, Netherlands Antilles, Antártica, American Samoa, Aruba, Bermuda, Bouvet Island, Cocos Islands, Christmas Islands, Falkland Islands, Gibraltar, Greenland, South Georgia and South Sandwich Islands, Guam, Heard Island and McDonald Islands, British Indian Ocean Territory, Cayman Islands, Northern Mariana Islands, Montserrat, New Caledonia, Norfolk Island, French Polynesia, St Pierre and Miquelon, Pitcairn, Saint Helena, Turks and Caicos Islands, French Southern Territories, Tokelau, United States Minor Outlying Islands, Virgin Islands-British, Virgin Islands-US, Wallis and Futuna, Mayotte.

¹⁰ De acuerdo con los datos de renta y clasificación del Banco Mundial (BM) actualizados anualmente a 1 de julio.

Utilizando los datos más recientes de renta del Banco Mundial (BM) (2009-2011) los países que salen del sistema por ser de renta media-alta son: Argentina, Azerbaiyán, Bielorrusia, Brasil, Botswana, Colombia, Costa Rica, Cuba, Gabón, Irán, Libia, Malasia, Namibia, Palaos, Panamá, Perú, Kazajstán, Rusia, Uruguay y Venezuela.

Además, se elimina el criterio de diversificación¹¹ para la no exclusión de países con renta alta, de manera que países de renta alta y con exportaciones poco diversificadas, que hasta la fecha se beneficiaban del sistema, como Arabia Saudita, Omán, Kuwait, Bahrein, Qatar, Emiratos Árabes Unidos y Brunei, con exportaciones muy centradas en los hidrocarburos, quedan también excluidos.

También se excluyen de la primera lista de países elegibles a aquellos países que tengan un acuerdo bilateral con la UE¹² (ya sea un Acuerdo de Libre Comercio (ALC) en vigor o aplicado provisionalmente o bien con preferencias autónomas, siempre que proporcionen como mínimo el mismo nivel de preferencias que el SPG)¹³.

La aplicación práctica de este enfoque supone que de 176 países y territorios que se beneficiaban del anterior SPG, se pase a 89 a partir de enero de 2014 (Cuadro 1).

Esta lista inicial de países beneficiarios será revisada anualmente, concediéndose un periodo de gracia para hacer efectiva su salida de un año, para aquellos países que deban salir de la misma por haber sobrepasado el nivel de renta, mientras que ▷

¹¹ Hasta la fecha no se excluía a aquellos países de renta alta que tuvieran exportaciones poco diversificadas, en concreto, si el valor de las cinco secciones más significativas de sus importaciones bajo el SPG superaba el 75 por 00 del total de sus importaciones bajo el SPG en la UE.

¹² Euromed: Argelia, Egipto, Jordania, Líbano, Marruecos, Túnez; Cariforum: Belice, St. Kitts y Nevis, Bahamas, República Dominicana, Antigua y Barbuda, Dominica, Jamaica, Santa Lucía, San Vicente y las Granadinas, Barbados, Trinidad y Tobago, Grenada, Guyana, Suriname.

EPA Pacífico: Papua Nueva Guinea y Fiji.

Reglamento de Acceso a Mercado: Costa de Marfil, Gana, Camerún, Kenia, Seichelles, Mauricio, Zimbawe, Namibia, Botswana, Swazilandia, Otros: México, Sudáfrica.

¹³ Respecto a la primera lista (Anexo I) también se eliminan Chile así como Moldavia, Albania, Bosnia y Herzegovina, Croacia, Kosovo, Antigua República Yugoslava de Macedonia, Montenegro y Serbia, que no se mencionan como países excluidos porque ya habían dejado de ser beneficiarios bajo el anterior SPG.

EL NUEVO SISTEMA DE PREFERENCIAS GENERALIZADAS DE LA UNIÓN EUROPEA

CUADRO 1
LISTA DE PAÍSES BENEFICIARIOS A PARTIR DEL 1 DE ENERO DE 2014 (ANEXO II)

A	B	A	B	A	B
AF	Afganistán	IN	India	SB	Islas Salomón
AM	Armenia	IQ	Iraq	SD	Sudán
AO	Angola	KG	Kirguistán	SL	Sierra Leona
BD	Bangladesh	KH	Camboya	SN	Senegal
BF	Burkina Faso	KI	Kiribati	SO	Somalia
BI	Burundi	KM	Comoros	ST	Santo Tomé y Príncipe
BJ	Benín	LA	Laos	SV	El Salvador
BO	Bolivia	LK	Sri Lanka	SY	Siria
BT	Bhután	LR	Liberia	TD	Chad
CD	Rep. Democrática del Congo	LS	Lesotho	TG	Togo
CF	República Centroafricana	MG	Madagascar	TH	Tailandia
CG	Congo	MH	Islas Marshall	TJ	Tayikistán
CK	Islas Cook	ML	Mali	TL	Timor Oriental
CN	China	MM	Myanmar (1)	TM	Turkmenistán
CO	Colombia	MN	Mongolia	TO	Tonga
CR	Costa Rica	MR	Mauritania	TV	Tuvalu
CV	Cabo Verde	MV	Maldivas	TZ	Tanzania
DJ	Yibuti	MW	Malawi	UA	Ucrania
EC	Ecuador	MZ	Mozambique	UG	Uganda
ER	Eritrea	NE	Níger	UZ	Uzbekistán
ET	Etiopía	NG	Nigeria	VN	Vietnam
FM	Micronesia	NI	Nicaragua	VU	Vanuatu
GE	Georgia	NP	Nepal	WS	Samoa
GM	Gambia	NR	Nauru	YE	Yemen
GN	Guinea	NU	Niue	ZM	Zambia
GQ	Guinea Ecuatorial	PA	Panamá		
GT	Guatemala	PE	Perú		
GW	Guinea-Bissau	PH	Filipinas	AZ	Azerbaiyán (2)
HN	Honduras	PK	Pakistán	IR	Irán (2)
HT	Haití	PY	Paraguay		
ID	Indonesia	RW	Ruanda		

(1) Este país se encuentra temporalmente excluido del sistema desde 1997 por el Reglamento N° 552/97 de 24 de marzo de 1997, debido a la práctica de trabajo forzoso. Sin embargo, existe ya una propuesta de la Comisión para que este país se reincorpore en breve al SPG, gracias a los progresos realizados y reconocido por la OIT.

(2) Irán y Azerbaiyán aparecen en el Anexo II del Reglamento publicado pero serán eliminados de la lista en breve ya que su renta según los datos más recientes del BM, publicados en 1 de julio de 2012, ha sido media-alta en 2009, 2010 y 2011. En la práctica estos dos países no serán beneficiarios a partir de 2014.

Fuente: Anexo II del Reglamento n° 978/2012 de 25 de octubre de 2012.

este plazo será de dos años para los países que tengan que salir por haber firmado y estar aplicando un ALC.

Adicionalmente, el Reglamento introduce dos periodos transitorios para la exclusión efectiva de los actuales beneficiarios:

1. Un periodo transitorio general, que retrasa la aplicación de las nuevas preferencias hasta el 1 de enero de 2014 a pesar de que el reglamento entre en vigor con anterioridad. Este periodo se ha introducido para conceder a los operadores económicos un tiempo de adaptación al nuevo sistema favoreciendo su previsibilidad y transparencia.

De esta manera, todos los países enumerados anteriormente, con excepción de aquellos que se benefician del segundo periodo transitorio (que se cita a continuación), pasarían a excluirse del sistema únicamente a partir del 1 de enero de 2014: Argentina, Azerbaiyán, Bielorrusia, Brasil, Botswana, Cuba, Gabón, Irán, Libia, Malasia, Namibia, Palaos, Kazajstán, Rusia, Uruguay, Venezuela, Arabia Saudita, Omán, Kuwait, Bahrein, Qatar, Emiratos Árabes Unidos y Brunei.

2. Un segundo periodo transitorio, de dos años, que sólo se aplicará a aquellos países que a 20 de ▷

CUADRO 2
RESUMEN DEL AÑO DE EXCLUSIÓN

País	Año exclusión
33 Territorios ultramar	2014
Países con acuerdos comerciales	2014
Renta media-alta: Argentina, Bielorusia, Brasil, Botswana, Cuba, Gabón, Libia, Malasia, Namibia, Palaos, Kazajstán, Rusia, Uruguay, Venezuela, Azerbaijan e Irán (Renta media-alta 2009, 2010 y 2011)	2014
Renta alta y poco diversificados: Arabia Saudita, Omán, Kuwait, Bahrein, Qatar, Emiratos Árabes Unidos y Brunei (Renta alta 2009, 2010 y 2011)	
Ecuador, China, Tailandia y Maldivas (renta media-alta desde 2010)	Primera revisión 2015* (aplicación preferencias 2014 + 1 año para exclusión por renta)
Colombia, Perú, Costa Rica, Panamá (renta media alta 2009, 2010 y 2011 pero periodo transitorio de dos años desde la entrada en vigor del Reglamento por tener firmados acuerdos comerciales con la UE)	2015*
Tuvalu, Turkmenistán, Angola (renta media-alta desde 2011)	2016*
* Previsión. Fuente: elaboración propia a partir del Reglamento n° 978/2012.	

noviembre de 2012, fecha de entrada en vigor del nuevo Reglamento, hayan concluido las negociaciones de un ALC con la UE pero que todavía no esté en vigor.

Este periodo de tiempo evitará un «vacío» de preferencias para aquellos países que deban abandonar el régimen por su nivel de renta hasta que entre en vigor su respectivo ALC. Se benefician Colombia y Perú por un lado y Costa Rica y Panamá por otro, que no pasarán a estar excluidos hasta la revisión de la lista a 1 de enero de 2015.

Por último, cabe hacer una mención especial a los países que han sido clasificados por el Banco Mundial por primera vez como de renta media-alta en 2010 o 2011. En 2010 fueron Ecuador, China, Tailandia y Maldivas, que de continuar como países de renta media-alta durante tres años consecutivos, serían excluidos en el 2015. En 2014 se tomaría la decisión de su exclusión y, de acuerdo con el periodo transitorio, ésta sería efectiva a 1 de enero de 2015.

En 2011 han sido clasificados como nuevos países de renta media-alta Angola, Turkmenistán y Tuvalu y de mantenerse dentro de la misma clasificación de renta durante tres años consecutivos, serán excluidos el 1 de enero de 2016.

2.2.2. Productos

La lista de productos experimenta una ligera ampliación, consecuencia del consenso entre instituciones,

de manera que se introducen 15 nuevas líneas arancelarias en el régimen general y cuatro en el régimen SPG+. Además 4 productos pasan de clasificarse de sensibles a no sensibles en el régimen general.

2.2.3. El SPG+

El sistema amplía también su apoyo al régimen especial de estímulo del desarrollo sostenible y la gobernanza (SPG+) para aquellos países que se comprometen a aceptar valores universales fundamentales con respecto a los derechos humanos y laborales, el medio ambiente y la gobernanza. El sistema ofrece más oportunidades a los beneficiarios potenciales, pero también exige a los países más responsabilidad. Habrá un mecanismo más eficaz y transparente para el seguimiento y la evaluación de la aplicación de los convenios internacionales pertinentes, con lo que la UE pretende que los países apliquen esos convenios de una manera estable y mejorada a lo largo del tiempo. Esto, en efecto, endurece los requisitos que deben cumplir los países beneficiarios, pues tienen que demostrar fehacientemente y con regularidad que aplican, de hecho, los convenios.

Acceso

La propuesta concede incentivos adicionales para acceder al SPG+ e implementar las 27 Convenciones: ▷

EL NUEVO SISTEMA DE PREFERENCIAS GENERALIZADAS DE LA UNIÓN EUROPEA

CUADRO 3
NUEVOS PRODUCTOS DEL RÉGIMEN GENERAL (ANEXO V)

Código CN	Descripción	Sensible/ no sensible
280519	Metales alcalinos o alcalinotérreos distintos del sodio y el calcio	NS
280530	Metales de las tierras raras, escandio e itrio, incluso mezclados o aleados entre sí	NS
281820	Óxido de aluminio (excepto corindón artificial)	NS
310221	Sulfato de amonio	NS
310240	Mezclas de nitrato de amonio con carbonato de calcio o con otras materias inorgánicas sin poder fertilizante	NS
310250	Nitrato de sodio	NS
310260	Sales dobles y mezclas entre sí de nitrato de calcio y de nitrato de amonio	NS
320120	Extracto de mimosa "acacia"	NS
780199	Plomo en bruto distinto del refinado, excepto los productos de la partida 7801	NS
810194	Tungsteno en bruto (volframio), incluidas las barras simplemente obtenidas por sinterizado	NS
810411	Magnesio en bruto, con un contenido de magnesio superior o igual al 99,8% en peso	NS
810419	Magnesio en bruto (con exclusión de los productos de la partida 8104)	NS
810720	Cadmio en bruto; polvo	NS
810820	Titanio en bruto; polvo	NS
810830	Desperdicios y desechos de titanio	NS

Fuente: Reglamento n° 978/2012.

CUADRO 4
NUEVOS PRODUCTOS DEL RÉGIMEN SPG+ (ANEXO IX)

Código CN	Descripción	Sensible/ no sensible
280519	Metales alcalinos o alcalinotérreos distintos del sodio y el calcio	NS
280530	Metales de las tierras raras, escandio e itrio, incluso mezclados o aleados entre sí	NS
281820	Óxido de aluminio (excepto corindón artificial)	NS
780199	Plomo en bruto distinto del refinado, excepto los productos de la partida 7801	NS

Fuente: Reglamento n° 978/2012.

CUADRO 5
PRODUCTOS QUE PASAN A CLASIFICARSE COMO NO SENSIBLES (ANEXO V)

Código CN	Descripción	Sensible/ no sensible
06031200	Flores y capullos de claveles, cortados para ramos o adornos, frescos	NS
24011060	Tabaco <i>sun-cured</i> del tipo oriental sin desvenar o desnervar	NS
39076020	Poli(tereftalato de etileno), en formas primarias, con un índice de viscosidad ≥ 78 ml/g	NS
85219000	Aparatos de grabación o reproducción de imagen y sonido (vídeos) (excluidos los del tipo de cinta magnética) (1988-1991); Aparatos de grabación o reproducción de imagen y sonido (vídeos), incluso con receptor de señales de imagen y sonido incorporado (excluidos los del tipo de cinta magnética y las videocámaras) (1992-2500)	NS

Fuente: Reglamento n° 978/2012.

1. Se modifican los criterios de acceso. Por un lado se eleva el umbral de vulnerabilidad al 2 POR 100 (antes 1 por 100) y por otro se modifica ligeramente el criterio de diversificación para ser considerado país vulnerable de manera que la exigencia del 75 por 100 se aplica a las 7 en vez de a las 5 secciones de importación principales. En principio, cumplen estos criterios y, por tanto, son elegibles todos los países de la lista del SPG general excepto China, Colombia, India, Indonesia, Tai-

landia y Vietnam que no cumplen con los criterios de vulnerabilidad (Cuadro 6).

2. Los países SPG+ ya no se gradúan.

3. Se puede solicitar el acceso a este régimen en todo momento y no sólo cada 18 meses, como ocurría hasta ahora, con lo que se pretende incentivar un esfuerzo más continuado para ratificar e implementar las Convenciones.

4. Se mantiene el número de Convenciones Internacionales exigidas (27) para el acceso a este ▷

CUADRO 6
PAÍSES VULNERABLES POTENCIALES CANDIDATOS AL SPG+
(No se incluyen los países beneficiarios del régimen EBA)

Países	Peso en las importaciones SPG totales (<2,0%)	Peso de las 7 secciones SPG más importantes (>75%)
Pakistán	1,6	94,6
Ucrania	1,4	78,4
Sri Lanka	0,8	93,1
Filipinas	0,8	76,8
Ecuador	0,5	98,1
Perú	0,4	89,6
Irán	0,4	90,5
Costa Rica	0,4	97,3
Nigeria	0,2	97,9
Syrian Arab Republic	0,1	86,8
Guatemala	0,1	88,6
Honduras	0,1	96,0
Georgia	0,1	93,7
Uzbekistán	0,1	93,0
Armenia	<0,1	97,5
Panamá	<0,1	93,4
El Salvador	<0,1	96,3
Nicaragua	<0,1	96,0
Azerbaiján	<0,1	95,3
Turkmenistán	<0,1	99,0
República del Congo	<0,1	99,1
Bolivia	<0,1	93,1
Maldivas	<0,1	99,9
Cabo Verde	<0,1	99,1
Paraguay	<0,1	85,6
Tajikistán	<0,1	99,4
Mongolia	<0,1	98,0
Islas Marshall	<0,1	98,4
Iraq	<0,1	95,0
Kyrgyzstán	<0,1	95,8
Islas Cook	<0,1	80,5
Tonga	<0,1	97,0
Micronesia (Estados Federados de)	<0,1	100,0
Nauru	<0,1	93,3
Niue	<0,1	100,0

Fuente: nota informativa de la Comisión publicada en noviembre de 2012.

régimen. Únicamente se introduce una pequeña actualización: se excluye de la lista la Convención Internacional sobre la Represión y el Castigo del Crimen de Apartheid y se incluye la Convención Marco de las NN.UU para el Cambio Climático de 1992 (Cuadro 7).

Por último debe tenerse en cuenta que los actuales beneficiarios del SPG+ también deben solicitar su acceso a éste régimen, ya que su condición no se prorroga automáticamente.

Los países que cumplan con los criterios de vulnerabilidad exigidos por el nuevo Reglamento pueden solicitar el SPG+ a partir de la fecha de entrada en vigor del mismo, si bien en caso de otorgarse las nuevas preferencias no se aplicarían hasta el 1 de enero de 2014. Éste es el motivo por el que el Anexo III del Reglamento recientemente publicado

aparece todavía vacío y será completado con aquellos países que soliciten el SPG+ y que finalmente se cualifiquen para el acceso a este régimen.

Supervisión

A la vez que se introducen incentivos adicionales para la posible incorporación a este régimen, la propuesta refuerza el mecanismo para asegurar que los países implementan las convenciones de forma efectiva. Sólo aquellos países que se tomen en serio sus compromisos disfrutarán de preferencias adicionales. Los cambios principales son los siguientes:

1. Los países beneficiarios se comprometen a la ratificación y aplicación efectiva de los convenios, a aceptar sin reservas los requisitos de información impuestos por cada convenio, a permitir ▷

CUADRO 7
LISTA DE CONVENCIONES (ANEXO VIII)

PARTE A	
Principales Convenios de las Naciones Unidas y de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) sobre derechos humanos y laborales	
1	Convención para la Prevención y la Sanción del Delito de Genocidio (1948)
2	Convención Internacional sobre la Eliminación de todas las Formas de Discriminación Racial (1965)
3	Pacto Internacional de Derechos Civiles y Políticos (1966)
4	Pacto Internacional de Derechos Económicos, Sociales y Culturales (1966)
5	Convención sobre la Eliminación de todas las Formas de Discriminación contra la Mujer (1979)
6	Convención contra la Tortura y Otros Tratos o Penas Crueles, Inhumanos o Degradantes (1984)
7	Convención sobre los Derechos del Niño (1989)
8	Convenio sobre el Trabajo Forzoso (1930)
9	Convenio sobre la Libertad Sindical y la Protección del Derecho de Sindicación, n° 87 (1948)
10	Convenio sobre el Derecho de Sindicación y de Negociación Colectiva, n° 98 (1949)
11	Convenio relativo a la Igualdad de Remuneración entre la Mano de Obra Masculina y la Mano de Obra Femenina por un Trabajo de Igual Valor, n° 100 (1951)
12	Convenio sobre la Abolición del Trabajo Forzoso, n° 105 (1957)
13	Convenio relativo a la Discriminación en Materia de Empleo y Ocupación, n° 111 (1958)
14	Convenio sobre la Edad Mínima, n° 138 (1973)
15	Convenio sobre la Prohibición de las Peores Formas de Trabajo Infantil y la Acción Inmediata para su Eliminación, n° 182 (1999)
PARTE B	
Convenios relativos al medio ambiente y a los principios de gobernanza	
16	Convención sobre el Comercio Internacional de Especies Amenazadas de Fauna y Flora Silvestres (1973)
17	Protocolo de Montreal relativo a las Sustancias que agotan la Capa de Ozono (1987)
18	Convenio de Basilea sobre el Control de los Movimientos Transfronterizos de los Desechos Peligrosos y su Eliminación (1989)
19	Convenio sobre la Diversidad Biológica (1992)
20	Convención Marco de las Naciones Unidas sobre el Cambio Climático (1992)
21	Protocolo de Cartagena sobre Seguridad de la Biotecnología (2000)
22	Convenio de Estocolmo sobre Contaminantes Orgánicos Persistentes (2001)
23	Protocolo de Kyoto de la Convención Marco de las Naciones Unidas sobre el Cambio Climático (1998)
24	Convención Única de las Naciones Unidas sobre Estupefacientes (1961)
25	Convenio de las Naciones Unidas sobre Sustancias Sicotrópicas (1971)
26	Convención de las Naciones Unidas contra el Tráfico Ilícito de Estupefacientes y Sustancias Sicotrópicas (1988)
27	Convención de las Naciones Unidas contra la Corrupción (2004)

Fuente: Reglamento n° 978/2012.

un monitoreo regular por parte de la Comisión y a cooperar en el procedimiento de seguimiento. El incumplimiento de tales compromisos por parte de un país, supondrá su exclusión inmediata del SPG+, sin necesidad de una investigación.

2. Se refuerza el mecanismo de supervisión o monitoreo con informes más frecuentes. Cada dos años (en vez de cada tres) la Comisión deberá presentar un informe al Parlamento Europeo y al Consejo sobre el estado de ratificación de las convenciones por parte de los beneficiarios, su aplicación efectiva, así como el cumplimiento de los requerimientos de información exigidos por las mismas.

3. Los mecanismos de retirada se hacen más efectivos. Más allá de los informes de los órganos de

supervisión internacionales de las convenciones, se utilizarán otras fuentes de información convenientes.

4. Por último, se invierte la carga de la prueba: si hay evidencia sobre una implementación de los convenios deficiente, será el país interesado el que deba demostrar que su historial está limpio¹⁴.

2.2.4. Graduación

Algunos países en desarrollo con renta per cápita reducida pueden ser muy competitivos en algunos ▷

¹⁴ El procedimiento de retirada temporal del SPG+ y el posible reingreso para los países que vuelvan a cumplir las condiciones exigidas se explica más adelante en el apartado específico dedicado a la retirada temporal de preferencias.

sectores, ejerciendo una fuerte presión sobre otros países en desarrollo competidores. La graduación concede a esos países una verdadera oportunidad para integrarse en el mercado internacional.

Este mecanismo supone que un grupo de productos originarios de un país beneficiario pierde sus preferencias si se alcanzan determinados umbrales de importación. Hasta la fecha esto ocurría cuando las importaciones promedio en la UE de una determinada sección de productos por parte de un país excedían el 15 por 100 (12,5 por 100 para los textiles y la confección) de las importaciones preferenciales totales bajo el SPG de ese grupo de productos.

La nueva propuesta mantiene los principios en los que descansa el mecanismo de graduación pero introduce tres elementos nuevos:

1. Las secciones en las que se agrupan los productos para la graduación se elevan de 21 a 32. De esta manera se logran categorías de productos más homogéneos y se evita que se retiren las preferencias a algunos productos que no son competitivos pero que se engloban dentro de la misma sección que incluye otros productos muy competitivos de otra industria.

2. Los umbrales de graduación se elevan a un 17,5 por 100 y al 14,5 por 100 para el textil y confección (secciones 11a y 11b). Esto se debe a razones estadísticas, ya que el nuevo SPG engloba a un menor número de países. En la medida que se reduce el número de países beneficiarios la graduación se produce antes, por lo que es necesario un ajuste para que los sectores graduados sean los mínimos necesarios. También se elimina el criterio del 50 por 100¹⁵.

3. Además no se aplica la graduación a las importaciones que provienen de países SPG+. Es decir, si las importaciones de una determinada sección de productos que se benefician del SPG+ superan el umbral fijado por el Reglamento, no se retiran las preferencias a esa sección. Esto se justifica por considerar que los países SPG+ son vulnerables por tener exporta-

ciones poco diversificadas de forma similar a los países incluidos en el régimen EBA, que nunca han estado sujetos al mecanismo de graduación. Como se ha dicho anteriormente, esto convierte al SPG+ en más atractivo para potenciales candidatos.

La lista de países con productos graduados se publicará por la Comisión Europea a principios de 2013, para así disponer de datos más recientes de la evolución de las importaciones pero, a su vez, conceder a los operadores suficiente tiempo para adaptarse al nuevo escenario antes de que se apliquen las nuevas preferencias a partir de 2014.

2.2.5. *Retirada temporal*

Igual que ocurría hasta la fecha, los regímenes preferenciales establecidos en el Reglamento SPG podrán retirarse con carácter temporal, para todos o algunos de los productos originarios de un país beneficiario por diferentes motivos, ya sea el incumplimiento grave y sistemático de principios establecidos en los convenios enumerados en la parte A del Anexo VIII; la exportación de productos fabricados en prisiones; la existencia de deficiencias manifiestas en los controles aduaneros sobre la exportación y el tránsito de drogas, el incumplimiento de los convenios internacionales en materia de blanqueo de dinero o las prácticas comerciales desleales graves y sistemáticas que tengan efectos negativos para la industria de la UE.

El nuevo Reglamento introduce mejoras en las condiciones que justifican la retirada temporal de las preferencias. En particular, se ha explicitado que entre las prácticas comerciales desleales se cuentan aquellas que afectan al suministro de materias primas. Por otro lado, se ha recalcado que pueden retirarse temporalmente las preferencias si los beneficiarios incumplen los convenios internacionales contra el terrorismo. Por último, la redacción en cuanto a los acuerdos pesqueros internacionales se ha ampliado para subrayar que puede tratarse de acuerdos internacionales.

Además, el procedimiento de retirada se clarifica. Éste comienza cuando la Comisión considere que hay motivos suficientes para la eliminación ▷

¹⁵ Este criterio suponía que a un país no se le aplicaba la graduación cuando sus exportaciones en un sector concreto superaran el 50 por 100 del total de las exportaciones que se beneficiaban del SPG en dicho país.

de las preferencias a un país, debiendo informar de ello al PE y al Consejo. El inicio del procedimiento será anunciado en el Diario Oficial de la UE (DOUE) debiendo ser suficientemente motivado y especificándose que durante los seis meses posteriores a la publicación del anuncio, la Comisión realizará un seguimiento de la situación de país facilitando siempre la cooperación de éste. Para extraer sus conclusiones la Comisión deberá evaluar toda la información pertinente a su disposición.

En un plazo de tres meses después del periodo de seguimiento, la Comisión presentará al país afectado un informe con sus conclusiones, teniendo este último un plazo de un mes para presentar comentarios. En un plazo de seis meses después de la finalización del periodo de seguimiento la Comisión deberá decidir, mediante el procedimiento consultivo¹⁶, si terminar el procedimiento de retirada o bien, mediante acto delegado¹⁷, retirar las preferencias al país afectado. La decisión de retirada surtirá efecto 6 meses después de la adopción del acto delegado.

Por último, tal como ocurría hasta la fecha, si las razones que justifican la retirada temporal dejan de ser aplicables la Comisión podrá adoptar actos delegados para restaurar las preferencias.

2.2.6. Disposiciones de salvaguardia y de vigilancia

El procedimiento de salvaguardia permite restablecer los derechos normales (NMF) del Arancel Aduanero Común si las importaciones de un producto desde un país beneficiario causen o puedan causar dificultades considerables a los productores de productos similares en la UE. Con la reforma se incrementa la seguridad jurídica y la previsibilidad del mecanismo de salvaguardia y se hace más operativo. En primer lugar se definen claramente los conceptos jurídicos fundamentales como «produc-

to similar» o «partes interesadas». Además la situación desencadenante (dificultades considerables) se define claramente y se facilita su aplicación, exigiendo el simple «deterioro» de la situación de los productores. De esta manera el umbral para su aplicación es más laxo que en el caso de las salvaguardias *erga omnes* e incluso que en el procedimiento *antidumping*.

La reforma también mejora los procedimientos administrativos del mecanismo de salvaguardia. La investigación podrá iniciarse a petición de un Estado miembro, la Comisión y como novedad también a petición de los propios productores de la UE. Cuando existan indicios razonables para iniciar una investigación, la Comisión deberá publicarlo en el DOUE. La investigación deberá concluirse en el plazo de 12 meses. Si se cumplen las condiciones requeridas, la Comisión adoptará un acto de ejecución (procedimiento de examen¹⁸) para reintroducir los derechos normales. Se establece un plazo máximo de vigencia de estas medidas de 3 años para restablecer las preferencias, salvo que se amplíe en circunstancias debidamente justificadas.

Por último, se mantiene la salvaguardia especial para productos agrícolas y pesqueros (recogidos en el Anexo I del Tratado de Funcionamiento de la UE, TFUE). Se amplía la salvaguardia especial para la confección también a los textiles (secciones 11a y 11b)¹⁹ y se incluye como novedad el bioetanol²⁰.

Las salvaguardias especiales no requieren de investigación previa y las preferencias se retirarán a un país en caso de que se cumplan las siguientes condiciones: i) las importaciones de bioetanol (para el total de los códigos señalados a pie de página) de un país beneficiario aumentan al menos un 13,5 por 100 respecto al año anterior; ii) la salvaguardia textil se aplica tanto a la sección de productos textiles (11a) como a la de confección (11b) cuando, para cada sección de forma independiente, las importaciones de un ▷

¹⁶ En el procedimiento consultivo, la Comisión decide la adopción del acto teniendo en cuenta las conclusiones de los debates mantenidos en el comité con los EEMM.

¹⁷ Los actos delegados suponen que el poder legislativo delega en la Comisión la facultad de adoptar actos. El Consejo y el Parlamento pueden revocar las delegaciones o asignarles un plazo limitado.

¹⁸ En el procedimiento de examen la Comisión únicamente puede adoptar un acto si el comité de EEMM emite un dictamen favorable.

¹⁹ La sección 11a abarca los capítulos de la nomenclatura combinada 50 a 60 y la sección 11b abarca los capítulos 61 a 63.

²⁰ Códigos de nomenclatura combinada: 22071000, 22072000, 29091910, 38140090, 38200000 y 38249097.

país se incrementen un 13,5 por 100 en volumen en términos interanuales o bien alcanzan el 14,5 por 100 de las importaciones de todos los países SPG.

Las salvaguardias especiales para textiles y bioetanol no se aplicarán a aquellos países beneficiarios cuyas importaciones no superen el 6 por 100 de las importaciones totales en la UE de dicha sección (11a o 11b según proceda) o de bioetanol respectivamente.

La salvaguardia especial para productos agrícolas y pesqueros se aplica en caso de que las importaciones de los productos incluidos el Anexo I del TFUE perturben o amenacen con perturbar gravemente los mercados de la Unión. La Comisión, por iniciativa propia o a petición de un Estado miembro, y tras consultar al comité de la organización común de mercados agrícolas o pesqueros pertinente, adoptará un acto de ejecución (procedimiento de examen) para suspender los regímenes preferenciales.

Siguiendo el mismo procedimiento, los productos agrícolas y pesqueros originarios de países beneficiarios, podrán someterse a un mecanismo especial de vigilancia para evitar perturbaciones en los mercados de la UE.

2.2.7. Estabilidad del sistema

Los importadores y exportadores necesitan que el sistema sea predecible y estable a la hora de utilizar efectivamente las preferencias. Estas cualidades han sido reforzadas en el nuevo SPG, de diferentes maneras:

1. El sistema no tendrá que ser revisado cada tres años como ocurría hasta la fecha. Si bien en un principio la propuesta de la Comisión sugería la aprobación de un reglamento con duración ilimitada, finalmente se ha adoptado una postura intermedia con una duración limitada de diez años, lo cual promoverá un marco más estable tanto para los agentes económicos como para los países beneficiarios. En todo caso, el Reglamento será revisado 5 años después de su entrada en vigor: la Comisión deberá remitir un informe al PE y al Consejo sobre su funcionamiento, que

puede ir acompañado, en caso de ser necesario, por una propuesta legislativa.

2. Las nuevas preferencias no se aplicarán hasta el 2014.

3. Habrá periodos transitorios de al menos un año para modificar la lista de países beneficiarios (Anexo II).

4. Como ya se ha explicado anteriormente, algunos procedimientos (retirada temporal, salvaguardias...) se hacen más detallados y transparentes, dotándolos de mayor seguridad jurídica y facilitando a los operadores la defensa de sus derechos.

2.2.8. Procedimiento de toma de decisiones

El nuevo Reglamento refleja el nuevo marco institucional que se define a partir del Tratado de Lisboa. Dota al PE de un nuevo papel en la definición de la política comercial de la UE. Los procedimientos decisorios reflejan el nuevo equilibrio institucional entre la Comisión Europea, el Consejo y el Parlamento Europeo, en particular con respecto a la aplicación de los actos de ejecución o delegados. En el Reglamento se indican las ocasiones en las que está previsto que la Comisión adopte actos delegados, merced a los poderes que en ella deleguen el Parlamento Europeo y el Consejo, y aquellas en las que se le conferirán poderes de ejecución.

El SPG es una herramienta dinámica, que permite a los países entrar y salir del sistema. Por ello, las listas de países, así como los umbrales previstos en el Reglamento ligados a la lista de beneficiarios (graduación y vulnerabilidad), se deben poder modificar de forma ágil. El nuevo Reglamento permite que estos elementos, que han sido introducidos en diferentes anexos, sean modificados mediante actos delegados, de acuerdo con el artículo 290 del TFUE y no por vía del procedimiento legislativo ordinario que prolongaría el proceso innecesariamente.

Otras decisiones, como el inicio de un procedimiento de retirada temporal o la finalización de la investigación sin consecuencias para el país investigado (que, por tanto, no supone modificación de los anexos), se toman mediante actos de ejecución ▷

(procedimiento consultivo). La Comisión también aprobará mediante actos de ejecución (procedimiento de examen) la imposición de medidas de salvaguardia, así como de medidas de vigilancia previa.

3. Conclusión

En SPG es un instrumento fundamental para ayudar a los países en desarrollo a obtener ingresos adicionales a través de sus exportaciones, fomentar su crecimiento económico y la creación de empleo. Pero para que continúe logrando sus objetivos es fundamental que se adapte a los constantes cambios que se producen en el escenario económico y comercial internacional. La reforma del SPG adapta el instrumento a las nuevas circunstancias. Así, el nuevo Reglamento centra sus preferencias en los países que más lo necesitan y, de esta manera, podrá ser un verdadero motor de crecimiento para ellos a través de su integración en el comercio mundial, reduciendo la competencia de antiguos beneficiarios más desarrollados, que ya han logrado ser competitivos a nivel internacional. Además, el sistema refuerza su pilar de apoyo al desarrollo sostenible y la buena gobernanza, como elemento destinado a mejorar la calidad de vida en los países más vulnerables. Con un SPG+ más atractivo, se incentiva que más países ratifiquen y cumplan de forma efectiva las convenciones inter-

nacionales sobre derechos humanos y laborales, medioambientales y de buen gobierno. Todo esto se logra, además, con una mayor protección de la producción de la UE mediante un mecanismo de salvaguardia más transparente y eficaz. Así, el instrumento se vuelve más estable, transparente y predecible, lo que facilitará su comprensión y utilización por parte de los operadores económicos, agentes clave para el verdadero éxito de éste instrumento.

Bibliografía

- [1] COMISIÓN EUROPEA (2011): Regarding the Commission's Proposal on a new GSP (actualizado a 1 de octubre de 2011).
- [2] COMISIÓN EUROPEA (2011): Propuesta de Reglamento del PE y el Consejo sobre la aplicación de Sistema de Preferencias Generalizadas COM (2011) 241 final.
- [3] MARTÍNEZ, A.M. (2011): «Nuevo Reglamento del Sistema de Preferencias Generalizadas para el periodo 2009-2011», *Boletín de Información Comercial Española*, n° 2950, pp 3-8, del 16 al 31 de octubre.
- [4] REGLAMENTO (CE) n° 732/2008 del Consejo. *Diario Oficial de la UE*, L 211, 6 de agosto de 2008.
- [5] REGLAMENTO (UE) n° 978/2012 del Parlamento Europeo y del Consejo de 25 de octubre de 2012. *Diario Oficial de la UE*, L 303/1.

NORMAS DE ESTILO DE PUBLICACIÓN

1. Las contribuciones se enviarán en formato Microsoft Word a la dirección de correo electrónico revistasice.sccc@comercio.mineco.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

*Marta Tolentino García-Abadillo**

*Francisco Jareño Cebrián***

PREMIO NOBEL DE ECONOMÍA: UNA JUGADA MAESTRA

El trabajo que presentamos pretende ser una revisión de las principales aportaciones científicas de los laureados con el Premio Nobel de Economía 2012, Alvin E. Roth y Lloyd S. Shapley. La organización de los prestigiosos premios atribuye el mérito de los galardonados a sus contribuciones a la «*teoría de asignaciones estables y la práctica del diseño del mercado*», que se enmarcan dentro del campo de la Teoría de Juegos. Con el fin de hacerla lo más accesible posible hemos obviado las fórmulas y desarrollos matemáticos que subyacen a dichas contribuciones. Completamos el estudio con una breve biografía de ambos autores.

Palabras clave: teoría de juegos, diseño de mercados, asignaciones estables.

Clasificación JEL: A11, C7.

1. Introducción

En 2012 el Premio Nobel de Economía ha tenido dos destinatarios, los matemáticos y economistas Alvin E. Roth y Lloyd S. Shapley. Con 62 años el primero y 89 el segundo, la organización de los prestigiosos premios atribuye el mérito de los laureados a sus contribuciones a la «*teoría de asignaciones estables y la práctica del diseño del mercado*», que se enmarcan dentro del campo de la Teoría de Juegos. El primer Premio Nobel de esta disciplina fue concedido en 1969; desde entonces se han entregado 44 premios a un total de 69 galardonados.

En el momento de su asignación, Alvin E. Roth, adscrito a la Universidad de Harvard y a la Escuela de Negocios de Harvard (Massachusetts), se acaba de trasladar a la Universidad de Stanford como pro-

fesor visitante, mientras que Shapley ejerce su labor en la Universidad de Los Ángeles (California) como profesor honorífico.

La teoría de juegos en sus principios surgió como una teoría económica, que cobra especial importancia a raíz de las publicaciones de John von Neumann y del economista Oskar Morgenstern. En particular, la publicación del libro *Theory of Games and Economic Behavior* (Neumann y Morgenstern, 1944), junto con la guerra fría y las posibles aplicaciones de esta teoría a las estrategias militares, dotan de especial relevancia a la teoría. Actualmente son infinitas las aplicaciones de la teoría de juegos a numerosas disciplinas como informática, biología, medicina, sociología, política y educación, entre otras.

El trabajo de los galardonados en 2012 con el Nobel, Roth y Shapley, realiza contribuciones tanto a la teoría de juegos no cooperativos como a los cooperativos. En los primeros, el punto de partida del análisis consiste en una descripción detallada del problema de estrategia al que se enfrentan los agentes ▷

* Universidad de Castilla-La Mancha. Facultad de Derecho y Ciencias Sociales.

** Universidad de Castilla-La Mancha. Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales.

Versión de noviembre de 2012.

cuando tienen que tomar decisiones de forma individual. Otros galardonados con el Nobel de Economía que abordan esta temática son John Harsanyi, John Nash y Reinhard Selten, que recibieron el galardón en 1994, y los premios Nobel de Economía 2005 Robert Aumann y Thomas Schelling. Lloyd Shapley es, por el contrario, el máximo exponente de la teoría de los juegos cooperativos, la cual se centra en el estudio de cómo los grupos o coaliciones de individuos se alejan de sus intereses individuales para actuar en grupo y conseguir el mejor resultado común.

2. Las contribuciones de Lloyd S. Shapley

2.1. Biografía

Lloyd Stowell Shapley nació el 2 de junio de 1923, en Cambridge, Massachusetts (EEUU). Estudió Matemáticas en la Universidad de Harvard, Massachusetts, donde se graduó en 1948. En 1953 se doctoró en Matemáticas en la Universidad de Princeton, Nueva Jersey (EEUU). En 1943 interrumpió sus estudios en Harvard cuando fue reclutado por el ejército de los EEUU donde permaneció durante dos años. Ha desarrollado gran parte de su carrera profesional como investigador en la RAND Corporation¹, organización en la que trabaja durante un año tras graduarse (1948-1949), y a la que regresa en 1954 para permanecer hasta 1981. Desde este año hasta la actualidad ejerce su labor docente e investigadora en la Universidad de California, Los Ángeles (EEUU).

Es miembro de la Sociedad Americana de Matemáticas desde 1954 y de la Sociedad de Econometría desde 1955. En 1978 pasa a formar parte de la Sociedad de Programación Matemática y en 1981 de la Sociedad Americana de Investigación Opera-

tiva. A partir del año 2002 se integra como miembro del INFORMS (Instituto de Investigación Operativa y Gestión de las Ciencias) y más recientemente (2007) de la Asociación Americana de Economía.

Lloyd S. Shapley ha recibido numerosos reconocimientos a lo largo de su trayectoria, como la Estrella de Bronce que le otorgó el ejército americano en 1944. Ha sido becado por la Universidad de Princeton (1951-1952), la Sociedad de Econometría (1967) y la Academia Americana de las Artes y las Ciencias (1974), y en 1986 la Universidad Hebrea de Jerusalén le nombra Doctor Honoris Causa. En 1981 recibe el Premio de Teoría John von Neumann, concedido por el Instituto de Investigación Operativa y Gestión de las Ciencias, por las contribuciones realizadas a la investigación operativa. Aunque se trata de un galardón que reconoce su carrera investigadora, es el Nobel de Economía, concedido en 2012, el premio más importante que recibe como investigador.

2.2. Principales aportaciones a la teoría de juegos

Shapley cuenta con numerosas aportaciones, tanto teóricas como prácticas, en el campo de la teoría de juegos. Conocido dentro de los círculos académicos como la misma personificación de la teoría del juego, Shapley ha dado nombre dentro de este campo a media docena de teoremas, algoritmos, principios, soluciones e índices. Las siguientes secciones recogen sus principales trabajos.

Valor de Shapley

Una de sus principales aportaciones a la teoría de juegos es el concepto conocido como «Valor de Shapley». Se trata de una propuesta de asignación de pagos en juegos cooperativos (con transferencia de utilidad). En concreto, dicho valor se define como la asignación que recibe cada jugador en proporción al número de grupos o coaliciones potencialmente vencedoras en las que el jugador participa. Son ▷

¹ The RAND Corporation (Research and Development Corporation) es una importante corporación internacional con sede en los EEUU que se define como una «institución sin ánimo de lucro que contribuye a la mejora en las políticas y la toma de decisiones a través de la investigación y el análisis»: <http://www.rand.org/>

conocidas y relevantes sus aplicaciones en el ámbito económico y político, como en el problema del reparto de costes y beneficios o de los votos de una coalición para la toma de decisiones. La conocida como solución de Harsanyi-Shapley es una extensión del valor de Shapley a los juegos sin transferencia de utilidad.

Juegos estocásticos

Entre sus trabajos teóricos destacan, entre otros, unos de sus primeros artículos, *Stochastic Games* (Shapley, 1953), en el que se definen los juegos estocásticos finitos. Los juegos estocásticos constituyen una generalización de los juegos repetidos en la que las reglas del juego evolucionan de etapa a etapa de forma estocástica o aleatoria y, posiblemente, dependiente de las decisiones tomadas por los individuos en etapas pasadas. En particular, un juego repetido es un juego estocástico en el que las reglas del juego se mantienen constantes en todas las etapas (González-Díaz, 2001).

Índice de poder Shapley-Shubik y juego de asignaciones

Son varias las aplicaciones de la teoría de juegos que Shapley, en solitario o junto a otros autores, presenta en el campo de la Sociología. Así, en 1954 propone junto a Shubik un método para evaluar la distribución de poderes entre los miembros de un comité o asamblea. El trabajo de ambos autores da lugar al conocido índice de Shapley-Shubik (Shapley y Shubik, 1954, 1972), que recoge el poder de la votación en bloque o ponderada. Teóricamente se trata de la restricción del Valor de Shapley a los juegos simples, que son un subgrupo de juegos dentro de los juegos cooperativos en los que participa un conjunto finito de jugadores, y un conjunto de coaliciones ganadoras.

Las colaboraciones con este investigador y profesor de la Universidad de Yale son reiteradas. En 1969 ambos publican un trabajo sobre «juegos de mercado» que se definen en una economía de intercambio y cuyas soluciones conducen al equilibrio de los mer-

cados (Shapley y Shubik, 1969). Es con este mismo autor con quien define el denominado «juego de asignaciones» (Shapley y Shubik, 1971), que es una versión del modelo de Gale y Shapley (1962) aplicado al mercado de trabajo. En éste, cuando los empleadores encuentran entre los demandantes de empleo aquellos que se ajustan al puesto ofertado, la transferencia de utilidad implica que los salarios apropiados también se ajustan endógenamente para lograr el equilibrio del mercado.

Algoritmo Gale-Shapley

En 1962, Gale y Shapley elaboran un estudio sobre la estabilidad de los matrimonios y su relación con otras variables sociológicas que da lugar al algoritmo sobre el «matrimonio estable». Los autores muestran en el mismo artículo cómo los resultados obtenidos con este modelo se pueden extrapolar para lograr el equilibrio en diferentes mercados a partir del denominado *college admissions model* o modelo de admisión de aspirantes en una institución. La aplicación de este algoritmo es ya generalizada en importantes centros sanitarios de los EEUU, universidades y colegios de las principales ciudades americanas.

Teorema de Bondareva-Shapley

Este teorema, que implica que los juegos convexos² tienen soluciones no nulas, fue demostrado de forma independiente por los autores que le dan nombre. En Bondareva (1963): *Some applications of linear programming methods to the theory of cooperative games*, así como en Shapley (1967): *On balanced sets and cores*, se demuestra el mismo teorema. La investigación de Shapley sobre juegos convexos continúa en trabajos posteriores, como por ejemplo en Shapley (1971): *Cores of Convex Games*, donde se muestra la dicotomía entre los resultados obtenidos por soluciones cooperativas y soluciones individuales en los juegos convexos. \triangleright

² Definición de juego convexo: «Se dice que un juego $G = (I, v)$ es convexo si $V \subseteq I$, $T \subseteq J$, se verifica que $v(S) + v(T) \geq v(S \cup T) + v(S \cap T)$. Si la desigualdad de la definición anterior se da en sentido opuesto se dice que el juego es cóncavo». Pérez Navarro y otros (2003).

Valoración de Aumann-Shapley

En 1974 define en colaboración con R.J. Aumann los llamados valores de los juegos no atómicos³, que sirven como referencia a posteriores investigaciones sobre la teoría de asignaciones estables. Una nueva colaboración con el también premio Nobel (Aumann lo fue en 2005) se hace esperar hasta 1994, año en el que ambos autores publican una obra homenaje al importante matemático israelí Michael Maschler (Aumann y Shapley, 1994).

Mercado unilateral (one-sided market)

En Shapley y Scarf (1974) se estudian los mercados unilaterales, que son aquellos en los que sólo una de las contrapartes (comprador o vendedor) fija un precio para el bien objeto de transacción, demostrando que, en dichos mercados, la aplicación del algoritmo *top-trading cycle* definido por David Gale, siempre produce como resultado asignaciones estables. Una versión generalizada del modelo puede verse en Abdulkaridoglu y Sönmez (1999).

2.3. Otras aportaciones relevantes

Entre sus primeras contribuciones se encuentra su análisis de los juegos matriciales. Shapley y Snow (1950), junto a Karlin (1959), constituyen la principal referencia en este campo de la teoría de juegos.

Posteriormente, aún vinculado a la Corporación RAND, centra su investigación en el ámbito de la teoría de la utilidad y su relación con la teoría de juegos, que queda reflejada en la obra *Utility comparison and the theory of Games* (Shapley, 1969), aportación completamente novedosa hasta el momento. Una de sus últimas aportaciones es precisamente en esta línea, junto al profesor de la Universidad de Navarra Manel Baucells (Baucells y Shapley, 2008).

En 1996 colabora con el profesor israelí Dov Monderer en el artículo «*Potential Games*» (Mon-

³ Un juego no atómico es una clase de juego con un número infinito de participantes en el cual ningún jugador individual tiene una influencia significativa sobre el resultado (Aumann y Shapley, 1974).

derer y Shapley, 1996), en el que definen y analizan funciones para la teoría de juegos desde una perspectiva estratégica, que enmarcan dentro de los llamados «juegos potenciales», línea que ha generado una prolífica investigación en los últimos años.

3. Alvin E. Roth: sus principales aportaciones

3.1. Biografía

Alvin E. Roth nació el 19 de diciembre de 1951. Se graduó en la Universidad de Columbia en 1971 y poco después se doctoró en Investigación Operativa en la Universidad de Stanford, con una combinación perfecta de matemáticas y logística.

Fue profesor en la Universidad de Illinois hasta 1982. Posteriormente trabajó como profesor de Economía en la Universidad de Pittsburgh hasta 1998, momento en el cual se trasladó a la Universidad de Harvard, donde es profesor de Economía y Administración de Empresas. Allí ha permanecido hasta que actualmente ha decidido regresar a Stanford como profesor visitante.

Es miembro de la Oficina Nacional de Investigación Económica (National Bureau of Economic Research, NBER). Ha desarrollado su carrera en los campos de la teoría de juegos, la economía experimental y el diseño de los mercados.

El sistema más conocido de los diseñados por Alvin Roth es el Programa Nacional de Asignación de Médicos Residentes en EEUU, a través del cual unos 20.000 médicos al año encuentran su primer empleo como residentes en hospitales americanos. Recientemente ha ayudado a diseñar el sistema de asignación de institutos de enseñanza secundaria de la Ciudad de Nueva York para asignar eficientemente a unos 90.000 estudiantes en los centros de enseñanza secundaria. También trabajó en el rediseño del sistema de asignación utilizado en los colegios públicos de Boston, así como en la asignación de donantes y receptores de órganos trasplantados. ▷

Además, Alvin Roth es el nuevo presidente del Comité *Ad Hoc* de la Asociación Económica Americana sobre el Mercado de Trabajo, el cual ha diseñado una serie de cambios recientes en el mercado para nuevos economistas recién doctorados. Es miembro de la Academia Americana de las Artes y las Ciencias y de la Sociedad Econométrica.

El 15 de octubre de 2012 la Real Academia Sueca de las Ciencias le concede el Premio Nobel de Economía junto al profesor Lloyd S. Shapley, y destaca que el galardón premia sus trabajos acerca de la Teoría sobre la Asignación Estable y la Práctica del Diseño de Mercados.

El galardonado con el Premio Nobel de Economía ostenta el privilegio de tener más de ciento cincuenta publicaciones en revistas del más alto impacto internacional según el índice Journal of Citation Reports (JCR) publicado por ISI-Thomson Reuters. Podemos destacar trabajos punteros clasificados en los siguientes temas:

- Teorías económicas de la negociación (Teoría de Juegos),
- Los modelos de asignación.
- La economía experimental.

3.2. Teorías económicas de la negociación

Alvin Roth defiende la idea de la necesidad de incorporar la negociación en las transacciones en los mercados, como idea opuesta a la de competencia perfecta. De esa forma, según el Premio Nobel, dos individuos se encontrarán, al menos, igual que antes de realizar la transacción, es decir, ninguno empeorará su situación.

Con la llegada de la teoría de juegos se desarrollaron teorías de negociación que predecirían resultados particulares en la curva de contratos. Nash (1950) propuso un modelo que predijo un resultado de negociación basado única y exclusivamente en la información sobre las preferencias de los negociadores, modelizada por una función de utilidad esperada sobre el conjunto de acuerdos factibles, y el resultado en caso de desacuerdo. Nash

(1953) consideró un modelo sencillo de oportunidades estratégicas a las que se enfrentan los negociadores y argumentó que uno de los equilibrios estratégicos de este juego, ya identificado en su trabajo de 1950, fue particularmente robusto.

La aproximación de Nash que analiza la negociación con modelos complementarios ha influido en la Teoría de Juegos. Algunas contribuciones actuales serían las de Rubinstein, Ken Binmore y Alvin E. Roth.

Una línea de investigación interesante ha sido aquella que ha conectado la teoría de la negociación con la teoría del equilibrio competitivo en los mercados, examinando modelos de mercado en los que los agentes conocen y negocian las diferentes transacciones, con la opción de volver al mercado en caso de desacuerdo (Binmore y Dasgupta, 1987; Osborne y Rubinstein, 1990).

Un inconveniente, según Alvin E. Roth, de los modelos clásicos de teoría de juegos aplicados a la negociación es que ofrecen poca ayuda a la hora de entender los desacuerdos, ya que sólo sugieren que estos resultan de errores de los negociadores. Así, los modelos de información incompleta ayudan a remediar este inconveniente, mostrando cómo una probabilidad positiva de desacuerdo permitiría el equilibrio cuando los agentes no saben de qué forma otros individuos valoran todas las transacciones. Roth (1985) defiende la idea de que si se alcanza un acuerdo en cualquier momento, siempre hay ganancias en dicha transacción comercial, por lo que entonces no se está obteniendo de cada acuerdo toda la ganancia posible.

Como la mayoría de modelos de teoría de juegos aplicados a la negociación dependen de información que es difícil de observar, se puede afirmar que estos modelos ofrecen evidencia empírica indirecta. Sin embargo, con el desarrollo de la economía experimental (otro de los campos de investigación de Roth), se han diseñado muchos experimentos de laboratorio para comprobar las predicciones de estas teorías. Aunque algunas de sus predicciones cualitativas han sido corroboradas, sin embargo los modelos existentes se han comportado de forma muy ▷

pobre cuando se utilizan como predictores. Esto ha llevado a que la literatura se interese por nuevos y distintos tipos de teorías más experimentales, que han obligado a una mayor coordinación y un aprendizaje adaptativo (Roth, 1995a).

3.3. Modelos de asignación

Alvin Roth defiende la idea de que una de las principales funciones de muchos mercados y procesos sociales consiste en asignar un tipo de agente con otro (por ejemplo, estudiantes y colegios, trabajadores y empresas, hombres y mujeres, donantes y receptores de órganos en trasplantes...). Un tipo de modelos de asignación de dos lados fue propuesto por Gale y Shapley (1962), quienes se centraron en admisiones a colegios y en matrimonios⁴.

Un mercado bilateral o de dos lados (*two-sided market*) es aquel en el que hay dos conjuntos de agentes y, además, un agente de un lado del mercado sólo puede ser asignado a un agente del otro lado del mercado.

Roth afirma que si consideramos procesos de asignación cuyas reglas son las que pondrían dos agentes situados en lados opuestos del mercado para ser asignados con acuerdo total, entonces, a menos que la asignación sea estable, habrá jugadores que desearían otra asignación. Por ello, sólo tendremos asignaciones estables si los procesos son suficientemente libres como para permitir que sean considerados todos los emparejamientos posibles.

Según Alvin E. Roth, una aplicación natural de este tipo de modelos es el mercado de trabajo. Kelso y Crawford (1982) mostraron cómo estos resultados podían ser generalizados para el caso de las empresas que tuvieran preferencias complejas acerca de la mano de obra a utilizar.

Los mencionados modelos de asignación de dos lados han resultado ser muy útiles en el estudio empírico de los mercados de trabajo. Roth (1984) demuestra que desde los años cincuenta el merca-

do de trabajo (a nivel de entrada) para los médicos americanos, ha estado organizado de forma que produce, mayoritariamente, asignaciones estables. Otros trabajos posteriores han identificado experimentos naturales que muestran que los mercados de trabajo organizados para producir asignaciones inestables encuentran algunas dificultades que son evitables en mercados comparables, pero estables. Estos trabajos de Roth combinan las tradiciones de la teoría de juegos cooperativa con la no cooperativa, pero considerando de qué forma el entorno estratégico al que se enfrentan los participantes del mercado influye en la estabilidad del mercado resultante.

Algunos estudios posteriores, como el de Roth y Xing (1994), analizan varios mercados de asignación en los que ha habido una tendencia para asignar las transacciones constantemente y de forma prematura, incluso antes de que los mercados comiencen a trabajar (secretarios judiciales, doctores británicos o graduados en universidades japonesas de élite).

Una visión general de esta línea de investigación se puede encontrar en Roth y Sotomayor (1990).

3.4. Economía experimental

El laureado profesor Roth defiende la idea de que la economía experimental se ha convertido en una excelente herramienta de investigación económica, en el momento en que la visión convencional de la economía parecía ya tener «poco» que ofrecer. El ímpetu inicial lo encontramos en estudios de comportamiento de elección individual. Desde que los economistas se centran en teorías microeconómicas que dependen de preferencias individuales, el hecho de que éstas sean difíciles de medir en entornos naturales hacen que aumente el interés por comprobar empíricamente si las hipótesis asumidas acerca de los individuos describen realmente su comportamiento o no.

La Teoría de Juegos y Comportamiento Económico de Neumann y Morgenstern de 1944 aceleró el interés en la experimentación. La teoría de la utilidad esperada que presentaron dio un nuevo ▷

⁴ Explicamos el algoritmo en el apartado 2.2 del presente documento.

enfoque a los experimentos relacionados con la elección individual, mientras que las predicciones de la teoría de juegos (y cómo éstas dependen de las reglas del juego) provocaron una oleada de pruebas experimentales de comportamiento interactivo. Esto permitió que se desarrollaran los estudios en temas tan diversos como el comportamiento durante la negociación, la provisión de bienes públicos, la coordinación y el equilibrio, la teoría de la subasta, el aprendizaje y los efectos de las diferentes reglas sobre la organización del mercado.

Los tests formales de las teorías económicas de elección individual se remontan al trabajo de Thurstone (1931), que utilizó técnicas experimentales comunes en Psicología para investigar si la representación de las preferencias a través de la curva de indiferencia podría describir elecciones de los individuos, y llegó a la conclusión de que sí. Según Roth, la teoría de la utilidad esperada hizo más predicciones destacadas que permitieron conseguir pruebas más fiables. Aunque algunos experimentos tempranos, como el de Mosteller y Nogee (1951), apoyaron la conclusión de que la teoría de la utilidad podría servir como una aproximación adecuada del comportamiento, sin embargo, otros como el de Allais (1953) identificaron constantes infracciones de la teoría de la utilidad, así como de las teorías de elección alternativas que se han propuesto para poner de relieve diversos aspectos de los datos experimentales.

En la década de los setenta, los psicólogos Daniel Kahneman y Amos Tversky estudiaron de qué forma la toma de decisiones introduce una serie de sesgos en el comportamiento humano, añadiendo una importante riqueza a nuestra comprensión de cómo el supuesto de racionalidad idealizada puede ser o no una aproximación útil. Una parte importante de su trabajo habla sobre la teoría de las perspectivas, que podría ser considerada como una alternativa a la teoría de la utilidad esperada (Kahneman y Tversky, 1979)⁵. Otros estudios se han centrado en las deci-

siones intertemporales relacionadas con el ahorro y el consumo (Laibson, 1997; Loewenstein y Elster, 1992; Thaler, 1987; Camerer, 1995).

Un experimento temprano en la Teoría de Juegos fue el que propusieron Melvin Dresher y Merrill Flood (Flood, 1958), el «Dilema del Prisionero». Se observó que incluso en un juego con un solo equilibrio, el comportamiento observado puede desviarse de la predicción de la teoría de juegos. Sin embargo, estos experimentos también confirman la predicción de la teoría de juegos de que los incentivos de los individuos para actuar en su propio beneficio, en algunas circunstancias, harían difícil obtener el total de las ganancias disponibles en una operación cooperativa. Ledyard (1995) examinó la literatura relacionada con la investigación experimental que persigue aplicar este tipo de análisis a la provisión de bienes públicos.

Problemas de diferente índole surgen en «juegos» con múltiples equilibrios, en los que los jugadores deben coordinar sus expectativas y actuaciones. Los primeros experimentos sobre coordinación fueron reportados por Thomas Schelling (1960). La negociación presenta un tipo importante de problemas en los que la coordinación de las expectativas es primordial. El propio interés no es la única fuerza en la formación del comportamiento de los individuos en juegos de este tipo. Los resultados experimentales sugieren que las consideraciones de equidad o justicia a menudo desempeñan un papel importante: los sujetos están dispuestos a renunciar a algunas ganancias monetarias con el fin de evitar ser tratados injustamente (Fehr y Schmidt, 1999; Bolton y Ockenfels, 2000; Ochs, 1995; Roth, 1995a).

Según Roth, los experimentos son particularmente útiles para aislar los efectos de las reglas del juego en relación a la organización de mercados. Chamberlin (1948) introdujo un diseño, ampliamente utilizado en la actualidad, para crear mercados para materias primas artificiales en las que los precios de reserva de compradores y vendedores pueden ser controlados por el investigador. Este diseño permite experimentos en los que las diferentes normas de organización del mercado se pueden ▷

⁵ Kahneman compartió el Premio Nobel de Economía en 2002.

comparar, manteniendo constante (*ceteris paribus*) todo lo demás.

Otros trabajos destacables son los de Kagel (1995); Kagel y Levin (2002); Sunder (1995) y Holt (1995).

Posteriores estudios analizan en qué situaciones las predicciones de equilibrio son descriptivas y en cuáles no. La evidencia empírica ha ayudado a despertar el interés por las teorías del aprendizaje y la adaptación (Roth y Erev, 1995), en contraste con las teorías de equilibrio estático. También ha crecido el uso de experimentos como herramienta de ingeniería para ayudar a probar nuevos diseños de mercado (Roth, 2002).

Finalmente, Roth (1995b) realiza una visión general de la economía experimental, con la inclusión de detalles de su historia temprana.

4. Conclusiones

El 15 de octubre de 2012 los matemáticos y economistas Lloyd S. Shapley y Alvin E. Roth son galardonados con el Premio Nobel de Economía (llamado oficialmente Premio Sveriges Riksbank en Ciencias Económicas en Memoria de Alfred Nobel). La Real Academia Sueca de las Ciencias destacó que el galardón premia a ambos matemáticos por su trabajo sobre asignaciones estables y sus teorías de rediseño de mercados económicos que se enmarcan dentro del campo de la Teoría de Juegos.

La Teoría de Juegos en sus principios surgió como una teoría económica, que cobra especial importancia a raíz de las publicaciones de John von Neumann y del economista Oskar Morgenstern. En particular, la publicación en 1944 del libro *Theory of Games and Economic Behavior*, junto con la guerra fría y las posibles aplicaciones de esta teoría a las estrategias militares, dotan de especial relevancia a la teoría. Actualmente son infinitas las aplicaciones de la teoría de juegos a numerosas disciplinas como informática, biología, medicina, sociología, política y educación, entre otras.

El trabajo de los galardonados en 2012 con el Nobel, Roth y Shapley, realiza contribuciones tanto

a la teoría de juegos no cooperativos como a los cooperativos. En los primeros, el punto de partida del análisis consiste en una descripción detallada del problema de estrategia al que se enfrentan los agentes cuando tienen que tomar decisiones de forma individual. Lloyd Shapley es, por su parte, el máximo exponente de la teoría de los juegos cooperativos, la cual se centra en el estudio de cómo los grupos o coaliciones de individuos se alejan de sus intereses individuales para actuar en grupo y conseguir el mejor resultado común. Conocido dentro de los círculos académicos como la misma personificación de la teoría del juego, Shapley ha dado nombre dentro de este campo a media docena de teoremas, algoritmos, principios, soluciones e índices, entre los que destacan el conocido como Valor de Shapley o el algoritmo de Gale y Shapley. Roth, por su parte, destaca por sus aportaciones a las teorías económicas de la negociación (Teoría de Juegos), los modelos de asignación y la economía experimental. En el trabajo se han detallado las aportaciones de ambos galardonados tratando de poner de manifiesto la relevancia de sus investigaciones, tanto a nivel académico como desde una perspectiva más práctica.

Bibliografía

- [1] ALLAIS, M. (1953): «Le Comportement de l'homme rationnel devant le risque: critique des postulats et axiomes de l'cole americaine», *Econometrica*, vol. 21, pp. 503-546.
- [2] ABDULKARIDOGLU, A. y SÖNMEZ, T. (1999): «House Allocation with Existing Tenants», *Journal of Economic Theory*, vol. 88, pp. 233-260.
- [3] AUMANN, R. J. y SHAPLEY, L. S. (1974): *Values of Non-Atomic Games*, Princeton Univ. Press, Princeton, Nueva Jersey.
- [4] AUMANN, R. J. y SHAPLEY, L. S. (1994): Long-Term Competition – A Game-Theoretic Analysis, in *Essays in Game Theory: In Honor of Michael Maschler*, Nimrod Megiddo, ed. Springer-Verlag.
- [5] BAUCELLS, M. y SHAPLEY, L. S. (2008): «Multi-person Utility», *Games and Economic Behavior*, vol. 62, nº 2, pp. 329-347.

- [6] BINMORE, K. y DASGUPTA, P. (1987): The Economics of Bargaining, Blackwell, Oxford.
- [7] BOLTON, G. y OCKENFELS, A. (2000): «A Theory of Equity, Reciprocity, and Competition», *American Economic Review*, vol. 90, nº1, pp.166-193.
- [8] BONDAREVA, O. N. (1963): «Some applications of linear programming methods to the theory of cooperative games (In Russian)», *Problemy Kybernetiki*, vol. 10, pp. 119–139.
- [9] CAMERER, C. (1995): «Individual decision making», en Kagel, J. y Roth, A. E. (eds) *Handbook of Experimental Economics*, Princeton, Nueva Jersey.
- [10] CHAMBERLIN, E. H. (1948): «An experimental imperfect market», *Journal of Political Economy*, vol. 56, nº 2, pp. 95-108.
- [11] FEHR, E. y SCHMIDT, K. (1999): «A Theory of Fairness, Competition, and Cooperation», *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 114, nº 3, pp. 817-868.
- [12] FLOOD, M. (1958): «Some Experimental Games, Research Memorandum RM-789, RAND Corporation» *Management Science*, vol. 5, pp. 5-26.
- [13] GALE, D. y SHAPLEY, L.S. (1962): «College admission and the stability of the marriage», *American Mathematical Monthly*, vol. 69, nº 1, pp. 9-15.
- [14] GONZÁLEZ-DÍAZ, J. (2011): «Teoría de Juegos: desde Nash hasta Shapley», ponencia presentada en Congreso Jóvenes Investigadores RSME.
- [15] KAHNEMAN, D. y TVERSKY, A. (1979): «Prospect Theory: An analysis of decision under risk», *Econometrica*, vol. 47, nº 2, pp. 263-292.
- [16] KARLIN, S. (1959): *Mathematical Methods and Theory in Games, Programming, and Economics*, Addison-Wesley Publishing Company, Reading, Massachusetts.
- [17] KELSO, A. S., Jr. y CRAWFORD, V. P. (1982): «Job Matching, Coalition Formation, and Gross Substitutes», *Econometrica*, vol. 50, pp. 1483-1504.
- [18] LAIBSON, D. (1997): «Golden Eggs and Hyperbolic Discounting», *Quarterly Journal of Economics*, vol. 62, pp. 443–477.
- [19] LEDYARD, J. (1995): «Public goods: a survey of experimental research», in J. Kagel and A. E. Roth (eds) *Handbook of Experimental Economics*, Princeton, Nueva Jersey.
- [20] MONDERER, D. y SHAPLEY, L. S. (1996): «Potential Games», *Games and Economic Behavior*, vol. 14, pp. 124-143.
- [21] MOSTELLER, F. y NOGEE, P. (1951): «An experimental measurement of utility», *Journal of Political Economy*, vol. 59, pp. 371-404.
- [22] NASH, J. (1950): «The Bargaining Problem», *Econometrica*, vol. 18, pp. 155- 162.
- [23] NASH, J. (1953): «Two-Person Cooperative Games», *Econometrica*, vol. 21, pp. 128-140.
- [24] NEUMANN, J. y MORGENSTERN, O. (1944): *Theory of Games and Economic Behavior*, Princeton University Press.
- [25] OSBORNE, M. J. y RUBINSTEIN, A. (1990): *Bargaining and Markets*, Academic Press, San Diego.
- [26] OCHS, J. (1995): «Coordination problems», in J. Kagel and A. E. Roth (eds) *Handbook of Experimental Economics*, Princeton, NJ.
- [27] PÉREZ, J., JIMENO, J. L. y CERDÁ, E. (2004): *Teoría de Juegos*, Madrid. Prentice Hall.
- [28] PLOT, C. y SMITH, V. (1978): «An Experimental examination of two exchange institutions», *Review of Economic Studies*, vol. 45, pp. 133-153.
- [29] ROTH, A. E. (1984): «The Evolution of the Labor Market for Medical Interns and Residents: A Case Study in Game Theory», *Journal of Political Economy*, vol. 92, pp. 991-1016.
- [30] ROTH, A. E., editor (1985): *Game-Theoretic Models of Bargaining*, Cambridge University Press, Cambridge.
- [31] ROTH, A. E. (1995a): «Bargaining experiments», in J. Kagel and A. E. Roth (eds) *Handbook of Experimental Economics*, Princeton, Nueva Jersey.
- [32] ROTH, A. E. (1995b): «Introduction to experimental economics», in J. Kagel and A. E. Roth (eds) *Handbook of Experimental Economics*, Princeton, Nueva Jersey.
- [33] ROTH, A. E. (2002): «The Economist as Engineer: Game theory, Experimentation, and Computation as tools for Design Economics», *Econometrica*, vol. 70, nº 4, pp. 1341–1378.
- [34] ROTH, A. E. y EREV, I. (1995): «Learning in Extensive-Form Games: Experimental Data and Simple Dynamic Models in the Intermediate Term», *Games & Economic Behavior*, vol 8, pp. 164-212. ▷

- [35] ROTH, A. E. y SOTOMAYOR, M. (1990): Two-Sided Matching: A Study in Game-Theoretic Modeling and Analysis, Cambridge University Press, Cambridge.
- [36] ROTH, A. E. y XING, X. (1994): «Jumping the Gun: Imperfections and Institutions Related to the Timing of Market Transactions», *American Economic Review*, vol. 84, pp. 992-1044.
- [37] SHAPLEY, L.S. (1953): «Stochastic Games», *Mathematics*, vol. 39, pp. 1095-1100.
- [38] SHAPLEY, L. S. (1967): «On balanced sets and cores», *Naval Research Logistics*, vol. 14, pp. 453-460. doi: 10.1002/nav.3800140404.
- [39] SHAPLEY, L. S. (1969): Utility comparison and the theory of games, en *La décision: Agrégation et dynamique des ordres de preference*, Paris: Editions du CNRS.
- [40] SHAPLEY, L. S. (1971): «Cores of convex games», *International Journal of Game Theory*, vol. 1, pp. 11-26.
- [41] SHAPLEY, L. S. y SCARF, H. (1974): «On Cores and Indivisibility», *Journal of Mathematical Economics*, vol. 1, pp. 23-37.
- [42] SHAPLEY, L. S. y SHUBIK, M. (1954): «A Method for Evaluating the Distribution of Power in a Committee System», *American Political Science Review*, vol. 48, n° 3, pp. 787-792.
- [43] SHAPLEY, L. S. y SHUBIK, M. (1969): «On Market Games», *Journal of Economic Theory*, vol. 1, n° 1, pp. 9-25.
- [44] SHAPLEY, L. S. y SHUBIK, M. (1971): «The assignment game I: the core», *International Journal of Game Theory*, vol. 1, pp. 111-130.
- [45] SHAPLEY, S. y SHUBIK, M. (1972): «The Assignment Game I: The Core», *International Journal of Game Theory*, vol. 1, pp. 111-130.
- [46] SHAPLEY, L. S., y SNOW, R. N. (1950): «Basic Solutions of Discrete Games», *Annals of Mathematics Studies*, vol. 24, pp. 27-35.
- [47] SCHELLING, T.C. (1960): *The Strategy of Conflict*, Cambridge University Press, Cambridge.
- [48] THALER, R. (1987): «The psychology of choice and the assumptions of economics», in *Laboratory Experimentation in Economics: Six Points of View*, A. E. Roth, editor, Cambridge, Cambridge University Press.
- [49] THURSTONE, L. L. (1931): «The indifference function», *Journal of Social Psychology*, vol. 2, pp. 139-167.
- [50] TUCKER, A. W. y LUCE, R. D. (1959): *Contributions to the Theory of Games, Volume II. (AM-28)*, Princeton University Press.

Páginas web consultadas:

- <http://www.econ.ucla.edu/shapley/>
http://www.nobelprize.org/nobel_prizes/economics/laureates/2012/
http://www.nobelprize.org/nobel_prizes/
<http://www.rand.org/>

*Miguel Ángel Martínez Rolland**

LAS ASAMBLEAS ANUALES DEL FMI EN TOKIO

Octubre de 2012

Las Asambleas Anuales del FMI se han centrado en el debate de la coyuntura internacional, dominada por la atención a la crisis en la zona euro y en menor medida por los debates fiscales en Estados Unidos. Las recomendaciones fiscales del Fondo y su nuevo análisis de los «multiplicadores» fiscales –que enfatiza los costes a corto plazo de la consolidación fiscal aunque reconoce la necesidad de consolidar a medio plazo– han sido objeto de discusión. Por otra parte, destaca que el FMI ha reducido su énfasis en las recomendaciones sobre desequilibrios globales en un contexto en el que prevé una desaceleración de los emergentes. El Directorio Ejecutivo del Fondo ha experimentado algunos cambios en su composición, que se anticipan a la entrada en vigor de la reforma de cuotas acordada en 2010, bloqueada por la falta de ratificación de los Estados Unidos.

Palabras clave: política fiscal, reformas de gobierno, deuda pública, instituciones financieras internacionales.

Clasificación JEL: F02, F30.

1. Introducción

Cada otoño se celebran las Asambleas Anuales conjuntas del Fondo Monetario Internacional (FMI) y del Banco Mundial, que reúnen a los ministros de Economía y Finanzas de los 188 países miembros¹, a los que se añaden en reuniones paralelas los presidentes y directivos de las principales instituciones financieras privadas, centros de investigación sobre economía internacional (*think tanks*), y organizaciones sociales no gubernamentales. Las Asambleas se celebran habitualmente en Washington, DC (EEUU), pero cada tres años se celebran en un país miembro

que desee acogerlas (por ejemplo, en 1994 estas Asambleas se celebraron en Madrid). En 2012, las Asambleas se han celebrado en Tokio (Japón), tras cancelarse el lugar anteriormente previsto, que era Sharm el-Sheij (Egipto), por razones de seguridad, en un contexto de inestabilidad política en el país.

El principal resultado tangible de estas Asambleas es el comunicado del Comité Monetario y Financiero Internacional (IMFC por sus siglas en inglés), que reúne a 24 ministros de Economía y Finanzas, reproduciendo la composición del Directorio Ejecutivo de la institución. Pero adicionalmente a la negociación y publicación de este comunicado, las Asambleas representan una ocasión de debatir, a alto nivel internacional, sobre las principales cuestiones de la economía mundial, tanto en los numerosos seminarios oficiales como en reuniones informales paralelas, así como de reunir a inversores privados ▷

* Técnico Comercial y Economista del Estado.

Versión de noviembre de 2012.

¹ Es decir, prácticamente todos los países del mundo salvo los últimos países comunistas (Cuba y Corea del Norte) y estados pequeños sin moneda propia (Andorra, Liechtenstein, Mónaco, Nauru, el Vaticano).

TABLA 1
CRECIMIENTO DEL PIB A PRECIOS CONSTANTES

País o área	2007	2008	2009	2010	2011	2012 (Prev.)	2013 (Prev.)
Mundo.....	5,4	2,8	-0,6	5,1	3,8	3,3	3,6
Economías avanzadas.....	2,8	0,1	-3,5	3,0	1,6	1,3	1,5
Área euro.....	3,0	0,4	-4,4	2,0	1,4	-0,4	0,2
Alemania.....	3,4	0,8	-5,1	4,0	3,1	0,9	0,9
Francia.....	2,3	-0,1	-3,1	1,7	1,7	0,1	0,4
España.....	3,5	0,9	-3,7	-0,3	0,4	-1,5	-1,3
Italia.....	1,7	-1,2	-5,5	1,8	0,4	-2,3	-0,7
Estados Unidos.....	1,9	-0,3	-3,1	2,4	1,8	2,2	2,1
Japón.....	2,2	-1,0	-5,5	4,5	-0,8	2,2	1,2
NEI asiáticas (*).....	5,9	1,8	-0,7	8,5	4,0	2,1	3,6
Economías emergentes y en desarrollo.....	8,7	6,1	2,7	7,4	6,2	5,3	5,6
China.....	14,2	9,6	9,2	10,4	9,2	7,8	8,2
Asia emergente.....	11,4	7,9	7,0	9,5	7,8	6,7	7,2
América Latina y el Caribe.....	5,8	4,2	-1,5	6,2	4,5	3,2	3,9
Oriente Medio y África del Norte.....	5,7	4,5	2,6	5,0	3,3	5,3	3,6
África Subsahariana.....	7,1	5,6	2,8	5,3	5,1	5,0	5,7

(*) Nuevas economías industrializadas asiáticas: Hong Kong, Corea, Singapur, Taiwán.
Fuente: FMI, *World Economic Outlook Database*, octubre 2012.

e institucionales con los responsables de política económica y emisores de deuda pública. Este año, las reuniones se han centrado particularmente en los debates sobre la coyuntura internacional y las recomendaciones del Fondo Monetario, en un contexto de crisis financiera que se prolonga desde 2007, con un agravamiento considerable de la misma en la zona euro en el último año.

En este artículo nos centraremos en los debates relacionados con el Fondo Monetario Internacional en estas Asambleas, sin tratar las cuestiones relacionadas con el Banco Mundial y el Comité de Desarrollo, que han sido los otros protagonistas de las Asambleas Anuales en Tokio. Analizaremos en primer lugar los principales elementos de debate sobre coyuntura internacional, y posteriormente los desarrollos en materia de las políticas del Fondo Monetario Internacional en estas Asambleas, centrados principalmente en la reforma de gobierno de la institución.

2. Debates sobre coyuntura internacional y política económica

2.1. Perspectivas de la economía mundial

El personal del Fondo Monetario Internacional elabora tres informes «bandera» sobre la coyuntura

mundial: las Perspectivas Económicas Mundiales (*World Economic Outlook, WEO*), el Informe Global de Estabilidad Financiera (*Global Financial Stability Report, GFSR*), y el Monitor Fiscal (*Fiscal Monitor*)². En particular, atraen mucha atención las previsiones de PIB y déficit público de las principales economías, y constituyen una referencia ante la cual los analistas valoran el optimismo o pesimismo de las previsiones de los Gobiernos, particularmente importantes en la elaboración de sus presupuestos.

Los datos del Fondo permiten también contar con una perspectiva global sobre la evolución de las distintas economías en los últimos años (Tabla 1). Pese a que se puede hablar de una crisis financiera internacional que comienza en 2007 y tiene sus efectos más graves en el crecimiento mundial en 2008 y particularmente en 2009, la persistencia de la crisis no es generalizada en todo el mundo desde entonces. Los países emergentes y en desarrollo se han separado de esa tendencia en 2010, con muy fuertes crecimientos de su producción. Los datos ▷

² La suma de la extensión de los tres informes asciende a más de 550 páginas con alta densidad de información, con varias decenas de gráficos y tablas, lo que supone una cierta reducción respecto a las más de mil páginas de anteriores ediciones, volumen que dio lugar a críticas por la proliferación de informes del Fondo y la dificultad de mantener la consistencia entre ellos. Hasta principios de la pasada década el FMI solamente publicaba un «informe bandera», el WEO.

de China han venido exhibiendo crecimientos históricamente altos (entre el 9 y 10 por 100), sin que el país se viera particularmente afectado por la recesión mundial de 2009, y es solamente a partir de 2012 cuando el FMI espera una cierta ralentización. América Latina ha experimentado también fuertes crecimientos en los dos últimos años, pero el FMI estima que este fuerte crecimiento se está desacelerando y se puede estar llegando a un final de ciclo, en particular de un ciclo de crédito que ha sido bastante expansivo en determinados países como Brasil.

Es en Europa donde la crisis financiera internacional ha mantenido su persistencia desde 2010, con un fuerte recrudecimiento en 2012. Las tensiones financieras globales empezaron a remitir a finales de 2009 y 2010, pero las tensiones en los mercados de deuda soberana y en los sectores financieros de la eurozona se multiplicaron tras la retirada de Grecia del mercado de deuda en marzo-abril de 2010 y la necesidad de su rescate en mayo por la zona euro y el FMI. Las turbulencias se transmitieron con fuerza a la «periferia» europea desde mayo de 2010 hasta la fecha. En los informes de octubre de 2012, el Fondo dedica gran atención a la crisis financiera en la zona euro, considerando que constituye el principal riesgo para las perspectivas mundiales. Esta institución se ha caracterizado en sus últimos informes por recomendar con fuerza que el área euro progrese con rapidez hacia una unión bancaria y hacia una mayor integración fiscal.

No obstante, en el análisis de riesgos también figura destacadamente EEUU, por el llamado riesgo de «precipicio fiscal» si se materializan drásticas subidas automáticas de impuestos superiores al 2,5 por 100 del PIB sumadas a recortes automáticos del gasto. el impacto combinado estimado por el FMI sería una contracción fiscal de más de 4 por 100 del PIB. Adicionalmente, el Fondo señala la necesidad de volver a una senda fiscal sostenible en Japón y el riesgo de que el ciclo de crédito en los países emergentes haya llegado a su fin.

En relación a este último punto, el FMI ha dedicado un interés creciente a la situación de los países emergentes, cuya desaceleración es apreciable.

En particular, las previsiones sobre la India y Brasil se han visto considerablemente rebajadas. La India pasa de haber experimentado crecimientos similares a los de China en 2010 (10 por 100) a una previsión de crecimiento todavía fuerte (4,9 por 100 en 2012) pero sustancialmente menor. Para Brasil, por su parte, el Fondo espera un crecimiento muy moderado (1,5 por 100) en 2012, aunque espera un retorno al 4 por 100 en 2013. El FMI menciona como factores en esta evolución: el endurecimiento de políticas en los últimos períodos, una menor demanda de importaciones por parte de los países desarrollados (en particular por la crisis en Europa), y factores específicos, como la incertidumbre respecto a la India por sus altos déficits fiscales y exteriores.

En materia de recomendaciones de políticas, el FMI mantiene la esencia de sus recomendaciones pasadas: continuar con políticas monetarias muy expansivas, utilizando instrumentos no convencionales, acomodar la consolidación fiscal al ciclo (realizar esfuerzos fiscales en términos estructurales) mientras un país no esté sometido a presiones del mercado, y abordar los desequilibrios globales mediante reformas estructurales que incrementen la capacidad de gasto en los países con superávit exterior.

2.2. Europa y la zona euro

La intensidad de la crisis en la zona euro a lo largo del último año continúa siendo un punto central de atención, y así se ha manifestado en las últimas Asambleas. El FMI ha tenido un papel esencial en la gestión de la crisis al diseñar y financiar una parte importante (aproximadamente un tercio) de los programas de ayuda a Grecia, Irlanda y Portugal, pero también ha jugado un papel importante al estimular que la zona euro dé pasos para reforzar su arquitectura. El FMI ha recomendado en, particular, que la zona euro adopte de forma urgente pasos para hacer efectiva una unión bancaria, mediante la recapitalización directa de entidades financieras por parte del Mecanismo Europeo de Estabilidad (MEDE-ESM), la adopción de un marco común de regulación, supervisión y resolución de entidades financieras, y de un fondo de garantía de depósitos común. ▷

TABLA 2
BALANCE DEL SECTOR PÚBLICO
(Porcentaje del PIB)

País o área	2007	2008	2009	2010	2011	2012 (Prev.)	2013 (Prev.)
Economías avanzadas	-1,1	-3,5	-8,9	-7,8	-6,5	-5,9	-4,9
Área euro.....	-2,7	-6,7	-13,3	-11,2	-10,1	-8,7	-7,3
Alemania.....	-0,7	-2,1	-6,4	-6,2	-4,1	-3,3	-2,6
Francia.....	0,2	-0,1	-3,2	-4,1	-0,8	-0,4	-0,4
España	-2,8	-3,3	-7,6	-7,1	-5,2	-4,7	-3,5
Italia	1,9	-4,2	-11,2	-9,4	-8,9	-7,0	-5,7
Estados Unidos	-1,6	-2,7	-5,4	-4,5	-3,8	-2,7	-1,8
Japón.....	-2,1	-4,1	-10,4	-9,4	-9,8	-10,0	-9,1
Economías emergentes y en desarrollo.....	1,2	0,8	-4,1	-2,6	-1,2	-1,4	-1,4
China	0,9	-0,7	-3,1	-1,5	-1,2	-1,3	-1,0
NEI asiáticas (*).....	3,1	1,1	-1,1	1,4	1,5	1,0	1,7
América Latina y el Caribe.....	-1,2	-0,8	-3,9	-3,0	-2,5	-2,5	-1,9
Oriente Medio y África del Norte.....	11,0	13,1	-1,2	1,9	5,7	5,9	4,3
África Subsahariana.....	1,3	0,8	-5,4	-3,7	-1,5	-2,3	-1,3

(*) Nuevas economías industrializadas asiáticas: Hong Kong, Corea, Singapur, Taiwán.

Fuente: FMI, *World Economic Outlook Database*, octubre 2012.

El Comité Financiero y Monetario Internacional (IMFC), trató esta cuestión como uno de sus puntos centrales, como se refleja en el comunicado. El mensaje general que han transmitido los ministros es de dar la bienvenida a las medidas adoptadas por la zona euro, en particular la decisión del BCE de establecer un mecanismo de *Outright Monetary Transactions*, pero al mismo tiempo recalando que son necesarios pasos adicionales. Es muy destacable que por primera vez en un comunicado del IMFC se anima la puesta en marcha de una unión bancaria en la Unión Monetaria, junto a una unión fiscal³. La mención explícita de estos puntos puede considerarse como algo positivo, y da una señal de la voluntad de avanzar por parte de los países europeos (en cambio, una declaración muy inconcreta podría haber sido resultado de las diferencias entre países europeos sobre la cuestión, por ejemplo, Alemania podría haber bloqueado estas menciones para evitar sentirse presionada).

2.3. Política fiscal

Por su parte, en las previsiones fiscales detalladas por el Fondo se puede apreciar que los déficits fiscales de las economías avanzadas siguen siendo muy

voluminosos (en torno al 6 por 100 del PIB), pero se están reduciendo progresivamente (Tabla 2).

Vienen teniendo un considerable protagonismo en el debate internacional sobre política fiscal las recomendaciones del Fondo Monetario, guiado por su economista jefe, Olivier Blanchard, y el director del Departamento Fiscal, Carlo Cottarelli. El capítulo 1 del WEO lanza una nueva tesis: el efecto de las consolidaciones fiscales sobre el crecimiento podría ser mayor de lo estimado anteriormente por la institución. El «multiplicador fiscal» (que mediría la relación entre reducción del déficit público y el efecto en el PIB para un período), anteriormente estimado por el FMI entre 0,4 y 1,2 para el corto plazo (un año), podría situarse entre 0,9 y 1,7⁴ a corto plazo en este periodo de grave crisis o post-crisis financiera. El método utilizado por el FMI para obtener este resultado consiste, esencialmente, en comparar los errores en sus previsiones de crecimiento para 2010 y 2011 (formuladas en abril de 2010 en su WEO) con el tamaño de la consolidación fiscal estructural esperada (en abril de 2010). El personal del FMI encuentra que los errores negativos de predicción en crecimiento son mayores para los países que tenían prevista una mayor consolidación fiscal, y concluyen que su multiplicador implícito era excesivamente bajo. ▷

³ El comunicado del CMFI-IMFC reza: «Aguardamos con interés el establecimiento oportuno de una unión bancaria efectiva y de una unión fiscal más sólida que dé mayor fortaleza a la unión monetaria».

⁴ La explicación de las estimaciones del FMI aparece en el Recuadro 1.1 del WEO de octubre 2012 (capítulo 1).

TABLA 3
ERRORES DE PREVISIÓN DE CRECIMIENTO Y DE AJUSTE FISCAL

		2010	2011	2012
Alemania - Crecimiento PIB (% anual)	Previsión WEO abril 2010	1,2	1,7	2,0
	WEO oct 2012	4,0	3,1	0,9
Alemania - Déficit público estructural (% del PIB potencial)	Previsión WEO abril 2010	-3,8	-3,7	-3,2
	WEO oct 2012	-2,3	-0,9	-0,5
Alemania - Déficit público (% PIB)	Previsión WEO abril 2010	-5,7	-5,1	-4,0
	WEO oct 2012	-4,1	-0,8	-0,4
Grecia - Crecimiento PIB (% anual)	Previsión WEO abril 2010	-2,0	-1,1	0,2
	WEO oct 2012	-3,5	-6,9	-6,0
Grecia - Déficit público estructural (% del PIB potencial)	Previsión WEO abril 2010	-8,9	-7,8	n/a
	WEO oct 2012	-12,1	-8,3	-4,5
Grecia - Déficit público (% PIB)	Previsión WEO abril 2010	-8,7	-8,8	n/a
	WEO oct 2012	-10,5	-9,1	-7,5

n/a: no disponible.
Fuente: FMI. *World Economic Outlook Database abril 2010, y WEO Database octubre 2012.*

La principal implicación de este análisis sería que los países deben plantearse objetivos fiscales realistas (teniendo en cuenta importantes contracciones del PIB a corto plazo), de consolidación fiscal gradual a medio plazo y en términos estructurales, es decir, quitando los efectos del ciclo.

Este análisis y sus implicaciones han sido objeto de fuerte debate en Tokio y en los círculos de analistas internacionales por la posibilidad de que otros factores (crisis financiera, reajuste productivo, incertidumbre) hayan afectado independientemente al crecimiento y a la recaudación fiscal, y que el FMI no haya aislado correctamente su impacto. Se ha apreciado que hay dos países que destacan en la formación de la correlación identificada por el Fondo: Grecia (mucha mayor sorpresa negativa de crecimiento, con un consolidación prevista muy fuerte por el FMI) y Alemania (sorpresa positiva de crecimiento, con previsión de expansión fiscal en 2010 y 2011). Eliminando a estos dos países como casos excepcionales (*outliers*) la correlación entre errores de previsión de crecimiento y ajuste fiscal planeado no es estadísticamente significativa⁵. De hecho, resulta sorprendente que si analizamos los datos de Alemania, la interpretación podría ser la opuesta a la del personal del Fondo: Alemania realizó una importante consolidación fiscal estructural en lugar de la expansión que preveía el Fondo, y su crecimiento fue mayor que

⁵ *Financial Times*, «Money Supply», (GILES, C.) 12 de octubre de 2012.

el que preveía el FMI. Aisladamente, podría interpretarse que su consolidación fiscal ha sido expansiva, lo que puede crear dudas sobre la cadena de razonamientos implícitos en el análisis del Fondo en este ejercicio. El caso de Grecia, por su parte, es especial: está claro que el efecto de la fuerte consolidación fiscal en el país es muy contractivo de la demanda a corto plazo (demanda interna que en todo caso no era sostenible ni financiable), pero no se produjeron en 2010 solamente errores de predicción sobre el crecimiento o el tamaño del ajuste (fue mucho menor del previsto), sino también errores de estimación mucho mayores sobre el nivel del déficit público de ese mismo año 2010. En abril de 2010 Grecia todavía no había solicitado un programa con la UE y el FMI, y no se conocía la verdadera extensión de sus gravísimos problemas fiscales. Es, por tanto, un punto de referencia temporal bastante particular para el análisis.

Se ha debatido, asimismo, si es adecuado situar el énfasis en un «multiplicador» keynesiano de corto plazo, cuando los efectos intertemporales de una consolidación fiscal pueden variar considerablemente. Adicionalmente, el FMI aboga por una consolidación fiscal que equilibre medidas de aumento de impuestos y de recorte de gastos. Esto destaca cuando el mismo Fondo ha defendido en el pasado que una consolidación mediante aumento de impuestos puede resultar mucho más contractiva que mediante la reducción de gastos corrientes (ésta última suele resultar expansiva a largo plazo pese ▷

TABLA 4
BALANZAS POR CUENTA CORRIENTE

País o área	Unidades	2007	2008	2009	2010	2011	2012 (Prev.)	2013 (Prev.)
Estados Unidos	M USD	-710.304	-677.134	-381.898	-441.952	-465.928	-486.525	-499.250
	% PIB	-5,1	-4,7	-2,7	-3,0	-3,1	-3,1	-3,1
Área euro	M USD	45.638	-99.787	18.150	48.807	56.558	135.968	151.661
	% PIB	0,4	-0,7	0,1	0,4	0,4	1,1	1,3
Alemania	M USD	247.967	226.105	195.769	199.92	203.929	182.827	157.823
	% PIB	7,5	6,2	5,9	6,0	5,7	5,4	4,7
Francia	M USD	-25.931	-49.632	-35.016	-40.042	-54.169	-44.755	-43.327
	% PIB	-1,0	-1,7	-1,3	-1,6	-2,0	-1,7	-1,7
España	M USD	-144.28	-154.055	-70.392	-62.928	-52.174	-26.447	-1.945
	% PIB	-10,0	-9,6	-4,8	-4,5	-3,5	-2,0	-0,1
Italia	M USD	-26.467	-67.35	-43.627	-73.180	-71.670	-29.222	-26.566
	% PIB	-1,2	-2,9	-2,1	-3,6	-3,3	-1,5	-1,4
Japón	M USD	212.103	159.856	146.569	204.031	119.304	95.390	137.830
	% PIB	4,9	3,3	2,9	3,7	2,0	1,6	2,3
Nuevas economías industrializadas asiáticas*	M USD	128.306	86.522	123.815	137.161	138.003	120.987	123.274
	% PIB	7,0	5,0	7,7	7,2	6,6	5,6	5,5
Economías emergentes y en desarrollo	M USD	629.610	673.653	291.771	336.201	481.220	361.821	310.063
	% PIB	4,0	3,5	1,6	1,5	1,9	1,3	1,1
China	M USD	353.876	412.370	261.012	237.623	201.720	190.681	222.685
	% PIB	10,1	9,1	5,2	4,0	2,8	2,3	2,5
América Latina y el Caribe	M USD	13.214	-32.223	-21.876	-57.387	-73.655	-97.081	-111.249
	% PIB	0,4	-0,8	-0,5	-1,2	-1,3	-1,7	-1,9
Oriente Medio y África del Norte	M USD	270.437	354.808	52.853	182.501	392.055	361.439	329.550
	% PIB	14,5	15,3	2,6	7,7	14,2	12,2	10,6
África Subsahariana	M USD	10.823	-2.530	-28.268	-13.078	-20.556	-41.018	-45.703
	% PIB	1,3	-0,3	-3,2	-1,2	-1,7	-3,2	-3,3

* Nuevas economías industrializadas asiáticas: Hong Kong, Corea, Singapur, Taiwán.

Fuente: FMI, *World Economic Outlook Database*, octubre 2012

a la existencia de costes a corto plazo, siguiendo un análisis neoclásico⁶). Finalmente, los análisis económicos sobre multiplicadores fiscales han dado resultados tan radicalmente divergentes según los autores que resulta difícil aportar algo que pueda ser calificado con rigor como «evidencia empírica»⁷.

El análisis del Fondo Monetario, en cualquier caso, es más sofisticado que el simple mensaje de

⁶ Como han defendido, entre los más influyentes, ALESINA, A. y ARDAGNA, S. (2009) «*Large changes in fiscal policy. Taxes versus spending*» o BARRO y REDLICK (2009). La tesis opuesta la han defendido, entre otros, ROMER (2009) o ALMUNIA; EICHENGREEN, et al (2010) para situaciones de crisis financiera en los años treinta. El FMI ha variado su posición respecto al pasado argumentando que su valoración actual de los multiplicadores se circunscribe a las circunstancias particulares de crisis financiera, con tipos de interés cercanos a cero. Su posición puede resumirse en que los ajustes fiscales tienen consecuencias negativas a corto plazo aunque sean imprescindibles a medio y largo plazo.

⁷ Ver las estimaciones tan diferentes de multiplicadores por diferentes estudios de académicos prestigiosos, como aparecen reseñadas en IZLETZKI, MENDOZA y VEGH (2011) «*How big (small) are fiscal multipliers?*».

los multiplicadores de corto plazo que podría apoyar una imagen de ineficacia y alto coste económico de las políticas de austeridad. El FMI es consciente de que la muestra está limitada a dos años y para el conjunto de países para los que se dispone de datos de déficit estructural. Por ejemplo, el Fondo reconoce que la consolidación fiscal en países que experimentan presiones del mercado es necesaria y urgente, pero pide realismo en la senda emprendida (considerando que debería ser en términos de déficit fiscal estructural) y en las previsiones de crecimiento. Adicionalmente, un hilo conductor del informe es la preocupación por los altos niveles de deuda. El FMI reconoce que elevados niveles de deuda (que, al fin y al cabo, son el resultado de los déficits acumulados) afectan negativamente al crecimiento a largo plazo por varios canales (mayores tipos de interés, mayores tipos impositivos, menor ▷

demanda privada). Dedicó un capítulo monográfico en el WEO (capítulo 3) a las experiencias históricas de países con elevados niveles de deuda (mayores de 100 por 100 del PIB) en el último siglo. Encuentra que las claves para reducir la deuda residen en una combinación de políticas de reforma estructural que apoyen el crecimiento, una consolidación fiscal que se base en medidas permanentes (y no, por ejemplo, subidas fiscales o reducciones de gasto transitorias) y en instituciones fiscales reforzadas que permitan mantener un esfuerzo sostenido a lo largo del tiempo. Cuando la política monetaria ha podido ser expansiva, ello ha contribuido también en el pasado a episodios exitosos de reducción de deuda.

En definitiva, el mensaje del FMI es que la consolidación fiscal a medio plazo es deseable e ineludible ante los elevados niveles de deuda pública existentes, pero marca también su preocupación creciente por los efectos de corto plazo, enfatizando el mensaje de un gradualismo en las sendas de ajuste fiscal y la recomendación de que actúen los «estabilizadores automáticos» fiscales en caso de deterioro del crecimiento, para aquellos países que no están experimentando presiones de los mercados.

2.4. Sector exterior

De los datos del FMI sobre la evolución de las cuentas corrientes del sector exterior se desprenden algunos hechos muy destacables: los llamados «desequilibrios globales» (principalmente el enorme déficit por cuenta corriente de EEUU y algunas economías europeas, junto al comparable superávit de China, Asia emergente y los productores de materias primas) se redujeron apreciablemente en 2009, pero se mantienen en niveles considerables desde entonces. Aunque el déficit por cuenta corriente de EEUU ha repuntado algo y sigue siendo muy voluminoso (se acerca a la mitad del PIB de España), el superávit de China se ha reducido apreciablemente, particularmente si lo medimos en términos relativos, en relación a su PIB. Los datos de acumulación de reservas

señalan que los países en desarrollo de Asia (incluyendo a China) han pasado de acumular reservas a un ritmo anual de 611.200 M\$ en 2007 a una estimación de 242.800 M\$ en 2012. Esto puede deberse tanto a los efectos de una gradual apreciación del yuan como a un crecimiento en China basado en la demanda interna en lugar de en las exportaciones. La implicación es que el tipo de cambio del yuan con el dólar ha dejado de constituir un foco de atención primordial como lo ha sido en los últimos años, y puede señalar que la presión suave que se ha ejercido sobre China en el marco del G20 ha podido tener efectos. En cambio, los países exportadores de materias primas de Oriente Medio vienen acumulando superávits muy elevados, en línea con la evolución de su relación real de intercambio. En conjunto, el FMI mantiene la recomendación de que los países con bajos niveles de ahorro, como EEUU, incrementen sobre todo el ahorro público, y que los países de Asia eliminen las distorsiones al consumo interno y reduzcan sus superávits. No obstante, es reseñable que el énfasis del Fondo en los desequilibrios globales es menor que en el pasado. En este sentido, se puede relacionar esto con la previsión de la institución de que la demanda de importaciones de los países desarrollados va a ser menor en el contexto de crisis financiera en la zona euro, lo que afectará a la parte del crecimiento de los países emergentes basada en exportaciones.

El segundo hecho destacable es la reducción en los desequilibrios de cuenta corriente dentro del área euro. El principal protagonista ha sido España, quien era el segundo importador mundial de capital hasta 2010⁸, pero desde 2008 hasta 2012 ha reducido su déficit exterior en 8 puntos de PIB y podría llegar al equilibrio exterior, según las previsiones del FMI en 2013. Otros países con déficits exteriores como Portugal o Grecia también han conseguido empezar a reducir considerablemente sus déficits tras años en los que les ha resultado muy difícil, ▷

⁸ El segundo importador mundial de capital en términos absolutos (tras EEUU), lo que significa que España era el segundo país del mundo con mayor necesidad de financiación exterior en términos absolutos hasta esa fecha según datos del GFSR del FMI (Apéndice Estadístico. Gráfico 1. Abril 2011).

pero en cambio es reseñable el contraste con Italia, cuyo saldo exterior no se ha reducido mucho –y eso en un momento de contracción de la demanda⁹–. Esta reducción de los desequilibrios corrientes contrasta con los muy fuertes desequilibrios en las cuentas financieras de la eurozona a finales de 2011 y en 2012, consistentes en importantes salidas de capitales de la periferia –reflejadas en los saldos TARGET2 del Sistema Europeo de Bancos Centrales– ante las dudas de los mercados sobre los sistemas financieros y la deuda soberana, así como sobre el futuro de la zona. Con todo, el superávit corriente de economías como Alemania u Holanda sigue siendo muy elevado, y el FMI les recomienda reformas estructurales que permitan un aumento de sus salarios domésticos y la remoción de los obstáculos a la inversión interna, de forma que su demanda interna aumente.

3. Políticas del Fondo Monetario Internacional

3.1. Recursos del FMI

En primer lugar, cabe destacar que el incremento de recursos del FMI mediante préstamos bilaterales de los miembros, acordado en Washington en abril con compromisos de aportaciones de 435.000 M\$ y confirmado y aumentado en la cumbre del G20 de Los Cabos en junio a 456.000 M\$, se ha aumentado de nuevo por la adición de una contribución de Argelia por 5.000 M\$. El total de nuevos recursos de préstamo que se va a suministrar a la institución asciende, por lo tanto, a 461.000 M\$. Algunos de estos préstamos bilaterales, principalmente aquellos que no han requerido ratificación parlamentaria, han entrado en vigor en octubre. España se ha comprometido a aportar 14.860 M€ mediante préstamos

⁹ Italia es hoy día el tercer importador mundial de capital, tras EEUU y Turquía. Datos del GFSR del FMI. Apéndice estadístico. Gráfico 1. Octubre 2012. Los déficits exteriores de Grecia no han bajado del entorno del 10% del PIB hasta 2012, y el de Portugal hasta 2011. Irlanda, por su parte, realizó en dos años un ajuste exterior muy rápido, pasando de un déficit por cuenta corriente del 5,7% del PIB en 2008 a un superávit de 1,1% del PIB en 2010.

	M\$	M DEG	M€
Cuotas	366.434	238.116	282.417
NAB	569.385	369.997	438.835
GAB	26.161	17.000	20.163
Total recursos actuales	961.980	625.113	741.415
Préstamos bilaterales futuros	461.000	299.567	355.301
Total futuro	1.422.980	924.680	1.096.716

Tipos de cambio utilizados: 1,539 \$/DEG. 1,186 €/DEG.
Fuente: FMI y elaboración propia. 1 de noviembre de 2012.

al FMI, como parte del compromiso de aportación de la zona euro de 200.000 M€. Los recursos de este préstamo proceden del balance del Banco de España, dentro del eurosistema. Es destacable que en estos préstamos no participan los EEUU ni Canadá, cuyos parlamentos son contrarios a suministrar más recursos al FMI, particularmente en un contexto en el que la crisis está centrada en Europa.

Este incremento de recursos sitúa la capacidad financiera bruta de la institución en aproximadamente 1,4 billones de dólares (1,1 billones de euros, algo más que el PIB de España). En la Tabla 4 desgajamos las fuentes de recursos financieros de las que dispone el FMI actualmente y cómo se va a reforzar su capacidad.

Es destacable que los recursos con los que cuenta el Fondo proceden ahora principalmente de préstamos (en particular de los Nuevos Acuerdos de Préstamo – NAB–), lo que se va a reforzar mediante los préstamos bilaterales acordados en 2012. Esta es una situación transitoria, puesto que el FMI siempre ha querido ser algo similar a una cooperativa de crédito, basada en las «cuotas» que contribuyen los miembros (a través de sus bancos centrales), que son los «recursos propios» de la institución, asimilables a su capital. Para solucionar esto, el FMI aprobó en 2010 que las cuotas se duplicaran, pero está pendiente de ratificación (en concreto, está pendiente de la ratificación de su miembro más importante, los Estados Unidos¹⁰). Sin la ratificación de los ▷

¹⁰ El Congreso de los Estados Unidos de América, en su composición actual de mayoría republicana, ha manifestado su oposición a incrementar los recursos del FMI, y por lo tanto ha bloqueado la entrada en vigor de la reforma de cuotas de 2010, puesto que esta reforma incrementa las cuotas del Fondo.

EEUU, este aumento de cuotas no podrá entrar en vigor, pese a que la práctica totalidad del resto de miembros ya ha ratificado la reforma. Ahora bien, los recursos netos del FMI no aumentarán por el aumento de cuotas, puesto que está establecida una reducción o repliegue de los NAB (*rollback*) por importe igual a este aumento de cuotas (que es de 238 millardos de DEG) en el momento en que entre en vigor.

En relación a la estructura financiera del FMI, una cuestión que ha surgido a lo largo de 2012 ha sido si el FMI es una institución financiera internacional crecientemente apalancada por el mayor peso relativo de los NAB y de los futuros préstamos bilaterales respecto a sus recursos propios. El creciente apalancamiento podría indicar una estructura financiera más vulnerable a las pérdidas, pero no es un verdadero problema. Las cuotas y los NAB o préstamos bilaterales son recursos cuyo funcionamiento es muy similar. En esencia, las cuotas utilizadas para préstamos se remuneran al tipo de interés del DEG, al igual que los préstamos utilizados (NAB o bilaterales). Y la capacidad de absorción de pérdidas de las cuotas es prácticamente la misma que para los préstamos bilaterales (nula), más aún cuando las posibilidades de que el FMI asuma pérdidas en sus préstamos son muy escasas, puesto que es considerado como el acreedor más preferente por la comunidad financiera internacional. La analogía con el problema que ha presentado el excesivo apalancamiento de las entidades financieras privadas en la crisis financiera no es aplicable al FMI.

3.2. Gobierno del FMI

La estructura de gobierno del Fondo Monetario Internacional —es decir, el reparto de poder en la institución— ha experimentado importantes reformas en 2008 y particularmente en 2010. Pese a que las instituciones internacionales presentan inercias muy fuertes que provocan que sea difícil cambiar el *status quo*, en el caso del Fondo Monetario Internacional se han producido cambios apreciables. El principal cambio ha sido la composición de las cuotas, que incrementará sustancialmente el peso de los países que han sido dinámicos y han estado

infrarrepresentados en relación a su cuota calculada. En esta categoría entran los países emergentes (China en particular) pero también algunos países desarrollados históricamente infrarrepresentados como España (cuya cuota alcanzará el umbral del 2 por 100 con la nueva reforma). No obstante, es necesario recordar que este cambio en las cuotas, plasmado en la reforma de 2010, está pendiente de la ratificación por parte de los EEUU —como se ha mencionado anteriormente—.

Un aspecto adicional de la reforma de cuotas y gobierno de 2010 es el cambio en la composición del Directorio. La entrada en vigor de las nuevas cuotas permitirá cambios en las configuraciones de las sillas (al restar poder a varios países pequeños europeos que hasta ahora estaban sobrerrepresentados), pero también existe un compromiso específico en la reforma de 2010 de que los países desarrollados de Europa reducirán en dos su número de sillas en el Directorio. Las sillas son la denominación de cada una de las 24 representaciones de países o agrupaciones de países en el Directorio Ejecutivo, que encabeza un director ejecutivo, y cuyo suplente es un director alterno. El Directorio Ejecutivo es el órgano formal que adopta las decisiones más importantes en el día a día del Fondo, como la aprobación de los programas para los países, por ejemplo. La presencia en el Directorio Ejecutivo, que celebra elecciones de directores ejecutivos cada dos años, es incluso más importante que la cuota de un país para medir su poder relativo. Una cuota importante, sin una «voz» en el Directorio que la articule, pierde capacidad de influencia para un país. Es por ello que Europa ha aceptado una cesión considerable de poder, que todavía está por ponerse en práctica.

Entre la preparación de la entrada en vigor de la reforma de 2010 y el mencionado compromiso de reducción, se han producido algunos movimientos nacionales de sillas destacables: Bélgica, quien contaba con un director ejecutivo en exclusiva, se ha unido a la silla de Holanda¹¹, y los dos países pasan a rotar ▷

¹¹ Anunciado por el ministro holandés De Jager en su discurso ante el Comité Monetario y Financiero Internacional en noviembre de 2012 (CMFI-IMFC): <http://www.imf.org/External/AM/2012/imfc/statement/eng/nld.pdf>

TABLA 6
SILLAS DEL DIRECTORIO EJECUTIVO DEL FMI ANTES DE NOVIEMBRE DE 2012

	Países con Dirección Ejecutiva	% de voto de la silla	Rotación en la Dirección Ejecutiva	Tipo de rotación	Otros países en la silla
1	Estados Unidos	16,75	No		
2	Japón	6,23	No		
3	Alemania	5,81	No		
4	Reino Unido	4,29	No		
5	Francia	4,29	No		
6	China	3,81	No		
7	Canadá	3,60	No		Irlanda, islas del Caribe
8	Arabia Saudí	2,80	No		
9	Rusia	2,39	No		
	Asia, Oriente Medio y Oceanía				
10	Silla ASEAN	3,93	Sí		Indonesia, Malasia, Tailandia, Singapur, Filipinas, Vietnam y otros
11	Corea del Sur y Australia	3,62	Sí	Rotación al 50%.	También incluye a Nueva Zelanda, Papúa Nueva Guinea y Mongolia
12	Silla Árabe (Egipto)	3,18	No		Kuwait, Irak, Libia, Emiratos Árabes, Siria, Qatar, Líbano, Yemen, Jordania
13	India	2,81	No		Bangladesh, Sri Lanka y Bután
14	Irán	2,26	No		Argelia, Pakistán, Marruecos, Ghana y Túnez
	Iberoamérica				
15	España, México y Venezuela	4,64	Sí	Rotación 1/3 cada uno	Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua
16	Brasil	2,80	No		Colombia, Ecuador, Trinidad y Tobago, República Dominicana, Panamá
17	Argentina y Chile	1,84	Sí	Rotación en función de cuota	Perú, Uruguay, Bolivia y Paraguay
	Europeas				
18	Bélgica	4,97	No		Austria, Turquía, Hungría, Chequia, Eslovaquia, Eslovenia
19	Holanda	4,52	No		Ucrania, Israel, Rumanía, Bulgaria, Luxemburgo, Croacia
20	Italia	4,22	No		Grecia, Portugal, Albania
21	Silla Nórdica	3,40	Sí	Rotación por cuota salvo bálticos	Suecia, Dinamarca, Finlandia, Noruega, Islandia, países bálticos.
22	Suiza	2,77	No		Polonia, Serbia, Kazajistán, Azerbaiyán, Kirguistán, Tayikistán, Turkmenistán
	África Subsahariana				
23	Sudáfrica y Nigeria	3,29	Sí	Rotación <i>ad hoc</i>	Zambia, Zimbabwe, Kenia, Angola, Tanzania, Uganda, Etiopía, Namibia, Mozambique
24	África francófona	1,55	Sí	Rotación <i>ad hoc</i>	Congo DRC, Costa de Marfil, Camerún, Senegal, Gabón, Guinea, Mali, Ruanda

Fuente: FMI y elaboración propia.

la dirección ejecutiva en una «rotación igualitaria» desde noviembre de 2012 (momento en que ha entrado en vigor la última elección de directores ejecutivos). Suiza, por su parte, ha anunciado que Polonia rotará en la dirección ejecutiva de su silla¹², y en la silla que libera Bélgica se configura una ro-

tación en la que Austria tiene dirección ejecutiva en el periodo 2012-14, pero Turquía pasa a tener silla cuatro años hasta 2022 (es decir, 40 por 100 de silla para el periodo 2012-22), y Chequia y Hungría tendrán el puesto de director ejecutivo dos años cada uno¹³. Estos movimientos no reúnen los requisitos ▷

¹² Anunciado por la ministra suiza Widmer-Schlumpf en su discurso ante el CMFI-IMFC en noviembre de 2012 <http://www.imf.org/External/AM/2012/imfc/statement/eng/che.pdf>

¹³ Como fue anunciado por el ministro belga Vanackere en su discurso ante el CMFI-IMFC en noviembre de 2012: <http://www.imf.org/External/AM/2012/imfc/statement/eng/bel.pdf>

TABLA 7
SILLAS DEL DIRECTORIO EJECUTIVO DEL FMI TRAS LAS ELECCIONES DE NOVIEMBRE DE 2012

	Países con Dirección Ejecutiva	% de voto de la silla	Rotación en la Dirección Ejecutiva	Tipo de rotación	Otros países en la silla
1	Estados Unidos	16,75	No		
2	Japón	6,23	No		
3	Alemania	5,81	No		
4	Reino Unido	4,29	No		
5	Francia	4,29	No		
6	China	3,81	No		
7	Canadá	3,60	No		Irlanda, islas del Caribe
8	Arabia Saudí	2,80	No		
9	Rusia	2,39	No		
	Asia, Oriente Medio y Oceanía				
10	Silla ASEAN	3,93	Sí		Indonesia, Malasia, Tailandia, Singapur, Filipinas, Vietnam y otros
11	Corea del Sur y Australia	3,62	Sí	Rotación al 50%.	También incluye a Nueva Zelanda, Papúa Nueva Guinea y Mongolia
12	Silla Árabe (Egipto)	3,18	No		Kuwait, Irak, Libia, Emiratos Árabes, Siria, Qatar, Líbano, Yemen, Jordania
13	India	2,81	No		Bangladesh, Sri Lanka y Bután
14	Irán	2,26	No		Argelia, Pakistán, Marruecos, Ghana y Túnez
	Iberoamérica				
15	España, México, Venezuela y Colombia	4,90	Sí	Rotación en función de cuota	Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras
16	Brasil	2,61	No		Ecuador, Nicaragua, Trinidad y Tobago, República Dominicana, Panamá
17	Argentina y Chile	1,84	Sí	Rotación en función de cuota	Perú, Uruguay, Bolivia y Paraguay
	Europeas				
18	Austria, Turquía y Europa del Este	2,92	Sí	Rotación <i>ad hoc</i>	Hungría, Chequia, Eslovaquia, Eslovenia, Bielorrusia
19	Holanda y Bélgica	6,57	Sí	Rotación al 50%.	Ucrania, Israel, Rumanía, Bulgaria, Luxemburgo, Croacia
20	Italia	4,22	No		Grecia, Portugal, Albania
21	Silla Nórdica	3,40	Sí	Rotación en función de cuota	Suecia, Dinamarca, Finlandia, Noruega, Islandia, países bálticos.
22	Suiza y Polonia	2,77	Sí	Rotación al 50%.	Polonia, Serbia, Kazajistán, Azerbaiyán, Kirguistán, Tayiquistán, Turkmenistán
	África Subsahariana				
23	Sudáfrica y Nigeria	3,29	Sí	Rotación <i>ad hoc</i>	Zambia, Zimbabwe, Kenia, Angola, Tanzania, Uganda, Etiopía, Namibia, Mozambique
24	África francófona	1,55	Sí	Rotación <i>ad hoc</i>	Congo DRC, Costa de Marfil, Camerún, Senegal, Gabón, Guinea, Mali, Ruanda

Fuente: FMI y elaboración propia.

de la reducción comprometida de dos sillas, y ha sido criticada por algunos emergentes por entender que los beneficiarios son también países europeos, que pueden coordinarse con otros de la UE. No obstante, no dejan de ser movimientos reseñables aunque no hayan sido movimientos coordinados dentro de un esfuerzo coherente europeo que trate de alinear la representación en el Directorio con el

peso relativo de cada país (por ejemplo, Bélgica, Holanda, Suiza o Polonia contarán con más peso que España pese a tener una economía considerablemente menor). En definitiva, es previsible que la reorganización del Directorio continúe y pueda haber cambios adicionales en 2014.

La silla de España también ha experimentado un cambio importante: Colombia se ha unido a la silla ▷

que España comparte con México, Venezuela y los países centroamericanos, y tendrá un director alterno en el periodo 2012-14 (al igual que España)¹⁴. Adicionalmente, España, México, Venezuela y Colombia rotarán en la dirección ejecutiva en función de su cuota a partir de 2014. Eso implicaría para España una mejora en su peso en el Directorio.

La composición actual del Directorio se puede consultar en la página del FMI:

http://www.imf.org/external/np/sec/memdir/ED_110112.pdf

Las cuotas de cada país se pueden consultar en: <http://www.imf.org/external/np/sec/memdir/members.aspx>

A lo largo de 2012 el FMI ha discutido el cambio en la fórmula que orienta el reparto de cuotas, es decir, el poder dentro del accionariado de la institución. Esta fórmula se acordó en 2008 y se compone de las siguientes variables: con el 50 por 100 de ponderación, el peso de un país en el PIB mundial compuesto o «PIB Blend» (consistente en un 60 por 100 de PIB a precios y tipos de cambio de mercado y 40 por 100 de PIB en paridad de poder adquisitivo, PPA), con un peso de 30 por 100 la apertura (suma de ingresos y pagos por cuenta corriente de un país sobre el total mundial), un 15 por 100 una medida de variabilidad de los flujos corrientes y de capital y un 5 por 100 las tenencias de reservas sobre el total mundial. Todo ello se eleva por un factor de compresión de 0,95 para reducir el peso de los países con más cuota (Recuadro 1).

En la reforma de 2010 se acordó efectuar una revisión en profundidad de la fórmula antes de enero de 2013. El principal eje del debate reside en la simplificación de la fórmula. La variable que genera más consenso es el PIB, y los países emergentes y EEUU han criticado que la apertura comercial beneficia desproporcionadamente a los países europeos (particularmente a los europeos

¹⁴ Desde 2012, las sillas que representen a más de 7 países podrán contar con un director alterno adicional. Es por eso que la silla de España, cuyo director ejecutivo corresponde a Venezuela en el periodo 2012-14, cuenta con dos directores alternos. Colombia estaba anteriormente en la silla de Brasil. Por su parte, Nicaragua se ha unido a la silla de Brasil, dejando la silla España, México y Venezuela con el resto de centroamericanos.

RECUADRO 1

La fórmula de cuotas del FMI

$$\text{Cuota de un país} = (50\% \text{ PIB Blend} + 30\% \text{ Apertura} + 15\% \text{ Variabilidad} + 5\% \text{ Reservas})^{0,95}$$

Las variables son el porcentaje que representa un país sobre el total de miembros del FMI.

pequeños). Éstos, por su parte, han defendido la apertura y han criticado que el PIB en PPA beneficia en exceso a los países emergentes y en desarrollo, y las reservas benefician en exceso a Asia y los exportadores de materias primas. La variabilidad podría desaparecer de la fórmula, puesto que es un componente bastante volátil y que tampoco beneficia a los principales demandantes potenciales de recursos en comparación con el PIB (cuando era la intención original de su inclusión en la fórmula). Las posturas de negociación están todavía muy alejadas, y en Tokio no se alcanzó ningún progreso sustancial. La clave de un acuerdo puede residir en si los países europeos aceptan que el peso del PIB se incremente, y si EEUU y los BRIC aceptan que la apertura se mantenga en su peso actual o si mantienen la exigencia de reducción de su ponderación.

Una última mención a la reforma de gobierno reside en el hecho de que las dos instituciones de Bretton Woods han visto cambios en su liderazgo desde que se aprobó la reforma de cuotas y gobierno de 2010. En el FMI, Christine Lagarde es desde 2011 la primera mujer en ser nombrada Directora Gerente de la institución desde su creación. Y en el Banco Mundial el nombramiento de Jim Yong Kim en 2012, nacido en Corea del Sur aunque de nacionalidad estadounidense, parece marcado por una voluntad de señalar sintonía con la reforma de 2010, pese a que finalmente han sido un europeo y un estadounidense quienes han sido elegidos para cada uno de los puestos, siguiendo la tradición.

3.3. Supervisión

A lo largo de 2012 se han producido dos innovaciones reseñables en la supervisión de políticas ▷

económicas que ejerce el FMI sobre sus países miembros, de las que se hace eco el comunicado del CMFI-IMFC. La principal novedad en este año reside en que se ha aprobado en julio una nueva Decisión del Directorio Ejecutivo para orientar el trabajo del Fondo en este campo: la «Decisión de Supervisión Integrada», que refuerza la supervisión multilateral y el análisis de los efectos de las políticas de un país sobre los demás, cuando hasta ahora la supervisión se ha centrado en si las políticas de un país son buenas para sí mismo. También corrige algunos elementos de la Decisión de Supervisión de 2007, que no consiguió ejercer más presión sobre los países con tipos de cambio desalineados. El mayor reto reside en que la aplicación de esta nueva orientación sea equilibrada entre los países y consiga que el FMI no sea particularmente favorable con sus principales accionistas y analice posibles efectos externos de sus políticas sobre el sistema monetario internacional.

La segunda iniciativa de 2012 en materia de supervisión es que el Fondo ha intentado reforzar el análisis de los tipos de cambio y de las cuentas corrientes del sector exterior de los países, mediante el lanzamiento en julio de un Informe Piloto del Sector Exterior. En este informe el Fondo presenta estimaciones de si las cuentas corrientes y los tipos de cambio están en equilibrio. El enfoque de este análisis evita entrar en delicadas cuestiones de tipo legal sobre si un país puede ser declarado como manipulador de tipos de cambio o con un tipo de cambio sobrevalorado (lo que era el principal obstáculo para la completa aplicación de la Decisión de Supervisión de 2007), pero todavía plantea incógnitas al aplicarse una metodología de análisis particularmente dura con los países pertenecientes a una unión monetaria. En definitiva, los ministros del CMFI-IMFC en Tokio han tomado nota de los importantes cambios en materia de supervisión, cuyos efectos se verán a medio plazo, y anima a su aplicación efectiva y equilibrada entre países.

3.4. Países pobres

En el Comité Monetario y Financiero Internacional se ha apoyado la decisión de utilizar el rema-

nente de los beneficios de la venta de oro de la institución para financiar el subsidio de intereses a los préstamos a los países pobres (actualmente, los países de renta baja, elegibles para los préstamos de la Facilidad para el Crecimiento y Reducción de la Pobreza –*Poverty Reduction and Growth Trust*, PRGT– reciben préstamos a tipo de interés cero). Anteriormente se había decidido utilizar 1.100M\$ de los beneficios de la venta de oro, y el Directorio Ejecutivo ha decidido en octubre de 2012 que los 2.700 M\$ de beneficios restantes procedentes de la venta de oro sean también utilizados para financiar estos subsidios de intereses. Esto permite evitar la necesidad de iniciar una ronda de contribuciones fiscales de los países miembros –que en un contexto de fuertes restricciones fiscales– podría haber fracasado. Un fracaso podría haber supuesto un incremento de los tipos de interés para los países pobres. No obstante, países como Brasil han criticado esta iniciativa porque consideran que deberían ser solamente los países desarrollados quienes ejerzan de donantes y financien estos subsidios, en lugar del patrimonio del FMI. De no haberse aprobado este uso de los beneficios de la venta de oro, los beneficios habrían revertido a los países miembros en función de su cuota, o se habrían mantenido como reservas en la institución.

Cabe reseñar el origen de estos beneficios de la venta de oro. El oro que el FMI vendió no es el oro originalmente aportado en la época de Bretton Woods (a 35\$ la onza), sino 403 toneladas de oro que el Fondo adquirió tras la entrada en vigor de los Acuerdos de Jamaica en 1978, por importes superiores (a un coste medio de 207 DEG la onza¹⁵). El FMI vendió este oro en 2009 y 2010, no a los precios actuales (en torno a 1.700\$ la onza), sino a un precio medio de 1.127\$. Los ingresos totales por venta de oro ascendieron a 9,5 millardos de DEG, cuando el valor en libras era de 2,685 millardos de DEG. De los beneficios ▷

¹⁵ Que a un tipo de cambio de 1,53889 \$/DEG asciende a 318,55\$. Ver COMMITTEE TO STUDY SUSTAINABLE LONG-TERM FINANCING OF THE IMF (2007): Informe Crockett. Las transacciones posteriores a 1978 en las que el FMI adquirió oro fueron con Camboya en 1992, y con México y Brasil en 1999 y 2000. El FMI tiene actualmente 2.814 toneladas de oro (dato de agosto de 2012).

contables de 6,8 millardos de DEG, el Directorio Ejecutivo del Fondo decidió que el beneficio extraordinario correspondía a la parte de ventas por encima de 850\$ la onza, lo que dio el importe de 2,45 millardos de DEG (en torno a 3.800M\$).

4. Conclusión

Las Asambleas de Tokio se han producido en un contexto de persistencia de la crisis financiera, que continúa dominando todas las discusiones. El foco continúa puesto sobre Europa y la zona euro, quienes deben completar la arquitectura de la Unión Monetaria para despejar las dudas de los mercados, y profundizar la agenda de reformas. El debate sobre la política fiscal y las recomendaciones del Fondo han sido uno de los elementos centrales de la agenda, aunque las disensiones sobre las políticas a adoptar no se han manifestado de forma tan intensa como en anteriores ocasiones. Las presiones sobre los países emergentes de Asia para que reduzcan su superávit corriente y su intervención cambiaria han sido menores que en el pasado. El clima era de expectativa sobre acontecimientos que iban a desarrollarse en meses próximos: el progreso en Europa en materia de unión bancaria e integración fiscal, la aplicación del programa OMT del Banco Central Europeo, el progreso de las decisiones sobre reformas y políticas nacionales y la proximidad de las elecciones en Estados Unidos (noviembre de 2012).

La culminación de las reformas de gobierno del FMI acordada en 2010 queda pendiente de la ratificación del Congreso de los Estados Unidos, pero sigue su curso. La actualización de la composición del Directorio Ejecutivo se enfrenta a importantes inercias del pasado y será un reto que la asignación de puestos siga un plan integrado y consistente que beneficie a los países infrarrepresentados y reduzca el peso de los sobrerrepresentados.

Los recursos del FMI han sido reforzados considerablemente en el año 2012, y el proceso de ratificación de los préstamos bilaterales está considerablemente avanzado. El próximo año 2013 será un

año en el que se adoptarán decisiones sobre la revisión de las cuotas en 2014 y un cambio en la fórmula de reparto. La adaptación del gobierno del FMI al cambio en la estructura económica internacional es un proceso que tiene todavía un largo recorrido por hacer, en el que debe vencer inercias importantes en una institución que ha recobrado un protagonismo central en un momento de crisis internacional que se prolonga ya casi un quinquenio, y puede afectar a otras categorías de países y adoptar distintas formas en el futuro.

Bibliografía

- [1] ALESINA, A. y ARDAGNA, S. (2009): «Large changes in fiscal policy. Taxes versus spending.» *National Bureau of Economic Research (NBER) Working Paper*, nº 15438. Septiembre.
- [2] ALESINA, A. y FAVERO, GIAVAZZI, F. (2012): «The output effect of fiscal consolidations». Agosto 2012. Accesible en: http://www.economics.harvard.edu/faculty/alesina/files/Output%2BEffect%2BFiscal%2BConsolidations_Aug%2B2012.pdf
- [3] ALMUNIA, M., BENETRIX, A., EICHENGREEN, B., O'ROURKE, K. y RUA, G. (2010): «From Great Depression to Great Credit Crisis: Similarities, Differences and Lessons» *Economic Policy*, nº 25, abril 2010.
- [4] BARRO, R. y REDLICK, C. (2009): «Macroeconomic effects from government purchases and taxes» *NBER Working Paper* 15369, septiembre. Accesible en: <http://www.nber.org/papers/w15369>
- [5] COMITÉ MONETARIO Y FINANCIERO INTERNACIONAL (2012): Comunicado de la Vigésima Sexta Reunión del Comité Monetario y Financiero Internacional. 13 de octubre de 2012. Accesible en: <http://www.imf.org/external/spanish/np/sec/pr/2012/pr12391s.htm>
- [6] COMMITTEE TO STUDY SUSTAINABLE LONG-TERM FINANCING OF THE IMF (2007): Final Report. 31 de enero de 2007. Conocido como ▷

- «Informe Crockett». Accesible en: <http://www.imf.org/external/np/oth/2007/013107.pdf>
- [7] FONDO MONETARIO INTERNACIONAL (2012): Managing Director's Global Policy Agenda. IMFC. October 2012. Octubre de 2012. Accesible en: <http://www.imf.org/external/np/pp/eng/2012/101312.pdf>
- [8] FONDO MONETARIO INTERNACIONAL (2012): World Economic Outlook. Perspectivas Económicas Mundiales. Octubre de 2012. Accesible en: <http://www.imf.org/external/spanish/pubs/ft/weo/2012/02/pdf/texts.pdf> (español) y <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2012/02/pdf/text.pdf> (inglés).
- [9] FONDO MONETARIO INTERNACIONAL (2012): Comunicado de prensa, n°. 12/368 (S), 28 de septiembre de 2012.
- [10] G20 (2012): 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>
- [11] 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, n° 3017, septiembre 2011.
- [12] ILZETZKI, E., MENDOZA, E.G. y VÉGH, C.A. (2010): «How Big (Small?) are Fiscal Multipliers?». *NBER Working Paper*, n° 16479, octubre.
- [13] MARTÍNEZ, M.A. (2012): «El refuerzo de los recursos del FMI en las Asambleas de abril de 2012». *Boletín Económico de Información Comercial Española* (ICE), n° 3026, mayo.
- [14] ROMER, C. y BERNSTEIN, J. (2009): The job impact of the American recovery and reinvestment plan. Council of Economic Advisers. (Consejo de Asesores económicos del presidente de los EEUU). Enero.

*Cecilio Oviedo Pérez de Tudela**

LA ECONOMÍA PORTUGUESA EN TIEMPOS RECIENTES Y SUS RELACIONES CON ESPAÑA

Portugal, país miembro de la UE desde 1986, ha tenido una demanda interna por encima de su producción nacional, causando graves problemas de deuda externa y de balanza de pagos a la que se suma la situación del tradicional déficit presupuestario agravado por la crisis económica global, que acabó provocando la petición de rescate de su economía en abril de 2011. En consecuencia, el Gobierno de coalición conservador está aplicando políticas de extrema austeridad, que está agravando la recesión. El desafío es restablecer la confianza de los inversores consolidando las finanzas públicas y conseguir una disminución progresiva de la gran deuda externa. Fundamentalmente, los riesgos son el elevado endeudamiento y la difícil situación de su posición financiera neta internacional, los problemas de competitividad y la situación del mercado laboral. Las relaciones comerciales y de inversión ibéricas son muy profundas existiendo una dependencia definida por la asimetría. Portugal ha sido el tercer mercado de España. España es el principal proveedor y cliente de Portugal.

Palabras clave: déficits gemelos, deuda del Estado, deuda externa bruta, MoU (Memorando de Entendimiento), competitividad, austeridad.

Clasificación JEL: F34, O19, O52.

1. Introducción

Geográficamente Portugal es un país de 91.800 kilómetros cuadrados, que tiene a España como único vecino, con una larga frontera, lo que ha sido determinante para su evolución. Cuenta sólo con 10,6 millones de habitantes. Su PIB a precios corrientes fue de 171.100 millones de euros en 2011, año en

que volvió a entrar en recesión. Según la OCDE, en los últimos años Portugal ha realizado importantes esfuerzos para modernizar su economía, pero su potencial ha sido impactado por la crisis económica global.

2. La política económica de la crisis

Portugal entró en recesión en el último trimestre de 2008, sin poder cumplir el objetivo de crecimiento del Gobierno, aumentando el desempleo y disminuyendo la confianza de empresas y consumidores. Los indicadores de la inversión empe- ▷

* Técnico Comercial y Economista del Estado. El autor ha sido Consejero Económico y Comercial de la Embajada de España en Portugal hasta el pasado mes de agosto de 2012. Agradece a sus colaboradoras, M^a Luisa de Rivera y A. Cristina Araujo, sus correcciones y comentarios. El artículo refleja exclusivamente las opiniones personales del autor.

Versión de noviembre de 2012.

CUADRO I
EVOLUCIÓN DE LAS MAGNITUDES EN EL PERÍODO 2009-2011

	2009	2010	2011
PIB p.c.(millones de euros).....	171.000	172.000	171.000
Déficit público (% PIB).....	9,3	9,8	4,0
Déficit corriente (% PIB).....	10,9	10,0	6,4

Fuente: Banco de Portugal.

zaron a dar muestras negativas. Las importaciones crecieron más que las exportaciones con el resultado de un agravamiento del déficit corriente hasta el 10,5 por 100.

A comienzos de 2009 el Primer Ministro Sócrates presentó una reforma expansiva del presupuesto para contrarrestar la crisis, con incentivos para las inversiones empresariales y el aumento del techo del déficit público. Las principales industrias fueron las que más sufrieron las consecuencias de la crisis y las que tuvieron más planes de apoyo (principalmente el textil y el calzado), planeando otras inversiones del programa de infraestructuras.

Sin embargo, 2009 tuvo una fuerte caída del consumo, de la inversión y las exportaciones dirigidas a los mercados europeos, donde se concentra tradicionalmente el 70 por 100 de su demanda externa. El déficit público superó el 9 por 100, mientras se alcanzó una inflación negativa del 0,8 por 100, un decrecimiento del PIB del 2,7 por 100 y un aumento del desempleo hasta el 10,4 por 100. El déficit de la balanza por cuenta corriente fue del 10,9 por 100.

En 2010, el Partido Socialista (PS), en minoría parlamentaria, tuvo que presentar en Bruselas un Programa de Estabilidad y Crecimiento (PEC) con el compromiso de frenar el déficit público, que consiguió la aprobación de la UE y de la OCDE. El programa de infraestructuras del transporte fue recortado. El Gobierno del Primer Ministro Sócrates tuvo que tomar medidas impopulares de aumentos de impuestos con el apoyo del Partido Socialdemócrata (PSD), con el objetivo de lograr un déficit del 3 por 100 (en 2013), corrigiendo la tendencia ascendiente de la deuda del Estado. El Presupuesto del Estado para 2010 se aprobó el 12 de marzo, con la abstención del PSD, recortándose muchos apoyos sociales e inversiones en infraestructuras.

A mediados de 2010, el Gobierno tuvo que presentar un nuevo PEC. Se aumentaron los impuestos sobre sueldos y pensiones y el IVA tuvo entonces incrementos en todos los escalones, con subida del tipo general al 21 por 100. Se subió el impuesto de sociedades para beneficios superiores a dos millones de euros. También se impuso al 20 por 100 el tipo del impuesto sobre las plusvalías de las acciones y se creó un nuevo escalón del 45 por 100 del IRPF para rentas superiores a 150.000 euros. El programa de Defensa tuvo un recorte del 40 por 100. Tomó cuerpo la decisión de un programa de privatizaciones de empresas públicas para reducir la deuda del Estado.

Para el Presupuesto de 2011, la UE exigió mayores recortes. El Gobierno tuvo que consolidar el presupuesto, aumentando los ingresos y disminuyendo los gastos previstos para poder reducir el déficit público hasta el 4,6 por 100. El Presupuesto se aprobó el 26 de noviembre de 2010, con la abstención del PSD. Se mantuvo el plan de inversiones en infraestructuras. 2010 Acabó con un crecimiento del 1,4 por 100, una inflación del 2,5 por 100 y un desempleo del 11,1 por 100. Para compensar el déficit se intentó sin éxito traspasar los fondos de pensiones de Portugal Telecom a la Seguridad Social, pero el déficit final admitido por la UE para 2010 fue del 9,8 por 100. El déficit por cuenta corriente fue del 10 por 100.

En marzo de 2011, el Gobierno socialista planteó en Bruselas nuevas medidas para el PEC sin pactarlas previamente con la oposición. La propuesta del Partido Socialista fue derrotada en la Asamblea lo que precipitó la caída del Primer Ministro Sócrates, que presentó su dimisión. El Presidente Cavaco convocó elecciones. A pesar de presidir un Gobierno en funciones, el Primer Ministro pidió, el 6 de abril, el rescate a la UE y al FMI. La presión interna- ▷

cional de los mercados, las bajadas de calificación de las agencias y las subidas de los intereses en las subastas y en el mercado secundario, fueron determinantes.

El BCE, la Comisión Europea y el FMI (en adelante la troika) consideraron alcanzable un déficit presupuestario del 6 por 100 del PIB para 2011. El MoU (Memorando de Entendimiento) fue aprobado en mayo, junto al acuerdo sobre el programa de ajuste económico, por los ministros de Hacienda europeos con una contrapartida financiera de 78.000 millones de euros en tres años, de ellos 12.000 millones de euros para el rescate de los bancos portugueses. El FMI se comprometió a aportar un tercio de la ayuda y el resto la UE, a partes iguales del MEEF y del FEEF. Los intereses se pactaron inicialmente entre 4,25 y 5,25 por 100 del FMI y entre 5,5 y 6 por 100 de la UE. Los representantes europeos y del FMI fueron moderados con el déficit pero insistieron en las reformas estructurales. Se valoró mucho el apoyo del Partido Socialista en funciones al Memorando. El déficit se preveía reducir progresivamente hasta el 3 por 100 en 2013. El plan tenía dos vertientes: un plan de reformas (mercado laboral, sistema judicial, vivienda y servicios, fundamentalmente) y el plan para capitalizar los bancos. Entre las medidas, la bajada de las pensiones más altas, la reducción del desempleo, la promoción del mercado de alquiler y el plan de privatizaciones.

De cara a las elecciones, el programa del PS retrocedió en infraestructuras, mientras el PSD defendió un programa de choque para poder crecer más tarde.

Las elecciones del 5 de junio fueron ganadas por el PSD que formó coalición con el partido de derecha CDS-PP. El líder del PSD Passos Coelho tomó posesión el 21 de junio y su primer discurso fue el 30 de junio. Anunció más medidas de austeridad a los portugueses para controlar el déficit, anticipando aquellas ya previstas por la troika y añadiendo otras nuevas con carácter extraordinario, como la contribución especial sobre las personas físicas, del 50 por 100 del montante de la paga extra de Navidad supe-

rior al salario mínimo, para todos los receptores, que podrían suministrar unos ingresos adicionales previstos de 800 millones de euros (0,5 por 100 del PIB). El Primer Ministro justificó la medida para poder cumplir con el objetivo de déficit del 5,9 por 100 en 2011. Anteriormente, había tomado la decisión de suspender el proyecto del Tren de Alta Velocidad con España. Se pretendía también en 2011 privatizar las empresas públicas más relevantes, como ya constaba en el MoU de la troika. Passos desdramatizó el tema de las acciones de oro. El Gobierno tenía el objetivo de obtener así un total de 5.500 millones de euros por sus participaciones estatales en empresas, para cancelar deudas y disminuir el déficit. A final del año, se tomó la decisión de subidas sectoriales del IVA con efecto desde octubre en 2011.

Los Presupuestos Generales del Estado para el año 2012 se aprobaron el 30 de noviembre de 2011 con el voto de la mayoría (PSD-CDS) y la abstención del Partido Socialista. Entre las medidas de gasto más austeras aprobadas estaban la suspensión de las pagas extra de vacaciones y Navidad de los funcionarios y pensionistas aplicable a sueldos/pensiones superiores a 1.100 euros, así como congelación de salarios. Para los sueldos/pensiones entre 600 y 1.100 euros se les aplicó una reducción progresiva.

Por el lado de los ingresos, el Presupuesto del Estado 2012 preveía también un aumento de impuestos del IRS (IRPF), del IRC (sociedades) y del IVA. En el IRS se eliminaban las deducciones fiscales para los dos escalones más elevados. Los contribuyentes incluidos en el escalón más alto del impuesto debían contribuir con una tasa adicional «solidaria» del 2,5 por 100. Quedaban exentas de tributación las prestaciones sociales por desempleo, maternidad y enfermedad. Se redujeron los beneficios fiscales para salud y educación. En el IRC se suprimieron mínimos y cotizaciones reducidas, con tasas extra para grandes beneficios, eliminándose beneficios fiscales. Para el IVA, un mayor número de productos y servicios pasaron al tipo máximo del 23 por 100 (especialmente la restauración). La sustitución del endeudamiento por inversión extranjera por la vía ▷

de las privatizaciones se incluyó como uno de los pilares de la reforma económica prevista por el Gobierno. Se pretendía reestructurar la Televisión pública, CTT (Correos de Portugal) y la venta de las participaciones en GALP, EDP y REN, así como concretar el modelo de privatización para TAP y ANA (la AENA portuguesa). 2011 Acabó con un retroceso del 1,5 por 100, una inflación del 3,6 por 100 y un desempleo del 12,7 por 100. El déficit conseguido excepcionalmente gracias a la transferencia de los fondos de pensiones de la banca a la Seguridad Social fue del 4 por 100, pero en 2012 el Gobierno ya no podrá contar con esta partida para salvar las cuentas del déficit presupuestario. Esta restricción fue establecida en la actualización del informe realizado por la troika en la evaluación de los primeros meses de cumplimiento del programa de austeridad. Los déficit comercial y corriente disminuyeron debido al menor nivel de actividad y al aumento de las exportaciones.

El Gobierno de coalición firmó en enero de 2012 con la patronal y la UGT una reforma laboral facilitando el despido, reduciendo las vacaciones y abaratando las horas extras, justificándose el acuerdo por el aumento de productividad para las empresas.

Portugal recibió, en octubre de 2012, y después del quinto examen de la troika, el sexto tramo de ayuda externa, habiendo ingresado más del 80 por 100 del total en el marco del plan de rescate y tras el positivo resultado de la evaluación, al comprobar que Portugal seguía adoptando las reformas para mejorar la competitividad y cumplía con los objetivos presupuestarios. Los fondos del Programa de Ayuda recibidos han sido de más de 60.000 millones, en 16 meses, de los cuales una parte ha sido reservada para la recapitalización de la banca nacional. La Comisión Europea, aunque consideró que el Programa de Asistencia va por buen camino con un ajuste presupuestario notable, ha expresado su preocupación por el alto nivel de desempleo (cercano al 16 por 100), el retroceso previsto del PIB anual en torno al 3 por 100 y la necesidad de refuerzo del control de las cuentas públicas a nivel regional y local y del sector de la salud. Por ello, la troika ha conce-

dido a Portugal retrasar el objetivo de déficit del 4,5 por 100 a 2013, para que la ejecución presupuestaria pueda cumplir con los nuevos objetivos. Aunque los organismos internacionales han ido aceptando los compromisos de Portugal y se han desembolsado las cantidades pactadas en tramos sucesivos, los datos de la economía portuguesa son malos y no son mejores las perspectivas para el año 2013. El rescate no ha puesto fin a los problemas de financiación ni ha logrado estabilizar el presupuesto.

El Presupuesto 2013 aprobado en su totalidad en octubre, con la vista puesta en aumentar los ingresos, ha reducido los tramos del IRS (IRPF) y ha aumentado los recargos (hasta 6,5 por 100 para las rentas superiores a 80.000 euros), con lo que el Gobierno espera obtener ingresos adicionales de 4.800 millones de euros. Por otra parte, se pretende ahorrar más de 2.700 millones de euros en gastos por la reducción de las prestaciones sociales, modificándose los límites de las deducciones por dependencia, salud y educación, ente otros.

Portugal está cumpliendo con la austeridad pactada, pero a cambio de profundizar en su recesión, habiendo perdido cientos de miles de empleos desde la petición del rescate. La situación se juzga como de emergencia nacional. La coalición de Gobierno quiere implicar al Partido Socialista en un *«esfuerzo especial para el consenso con vistas al examen final con la troika»*. El Gobierno desea ahora sentarse con el Partido Socialista para hablar del futuro del Estado Social. Se plantea llevar a cabo una reforma del Estado que le permita recortar otros 4.000 millones de euros, de cara a 2014. El Presidente Cavaco, en noviembre, ha hecho la propuesta de que todo el país discuta la reforma del Estado. Sin crecimiento está resultando muy complicado el aumento de la base fiscal y de los ingresos públicos. El esfuerzo de las familias y la bajada de la inversión pública han sido la base de la contención del déficit público. Pero Portugal necesita una recuperación de la inversión con efectos multiplicadores sobre la economía nacional. El programa de privatizaciones ha continuado, pero lentamente (TAP, ANA, Televisión Pública), después de la venta de ▷

CUADRO 2
DEUDA EXTERNA BRUTA
(Millones de euros)

	2009	2010	2011
Deuda pública.....	132.007	156.228	159.684
Deuda bancaria	187.196	169.330	134.806
Otros sectores e inversión directa.....	62.946	68.342	76.995
Deuda externa bruta.....	382.149	393.900	371.485

Fuente: Banco de Portugal.

las participaciones estatales en EDP y REN. En su visita del 12 de noviembre, Angela Merkel declaró que Portugal está aplicando el plan de manera excelente. El principal sindicato de Portugal, CGTP, organizó una protesta. Por su parte, la canciller alemana declaró ser consciente del difícil momento para los portugueses que sienten las medidas de ajuste, pero fue inflexible con el camino a seguir. Passos reiteró su voluntad de seguir con el programa de austeridad y el alza generalizada de los impuestos en 2013, de acuerdo con lo previsto en el presupuesto. El mismo día 12 comenzaba una nueva visita de la troika para examinar la evolución de la situación de Portugal. La troika liberó un nuevo tramo del rescate por valor de 2.500 millones de euros de ayuda financiera.

3. Déficits gemelos, deuda y competitividad

La economía portuguesa padece, en este momento, de dos debilidades graves: una es el elevado nivel de endeudamiento de los agentes económicos y otra es el enorme grado de dependencia de las exportaciones lusas de mercados que están en recesión. El endeudamiento público siendo grave no es el mayor problema de Portugal. Las empresas no financieras tienen una deuda del 140 por 100 del PIB y las familias del 96 por 100 con una deuda doméstica superior al 340 por 100 del PIB. Al existir este extraordinario endeudamiento del país, no es difícil comprender los recelos de los inversores en financiar a la banca portuguesa o de ésta en aumentar sus préstamos en las condiciones actuales. El gran objetivo de los bancos portugueses en 2012 ha sido reforzar los fondos propios Core Tier I con activos de calidad, con

vistas al cumplimiento de las futuras reglas de Basilea III.

La deuda pública directa del Estado, ha superado el 110 por 100 del PIB siendo la rapidez de su crecimiento uno de los mayores y más preocupantes impactos de la crisis y un grave problema estructural. La deuda directa del Estado era de casi 190.000 millones de euros al final de septiembre de 2012, incluyendo 59.200 millones del Programa de Asistencia Financiera.

Es importante analizar las cifras de deuda externa bruta, que es difícilmente sostenible con el déficit por cuenta corriente de Portugal.

Por la deuda de los agentes económicos y la falta de suficientes exportaciones de bienes y servicios, los bancos y los inversores privados portugueses pidieron tradicionalmente préstamos en el exterior, con la consecuencia de una deuda externa creciente, para financiar un gasto privado por encima del ahorro nacional. A este gasto privado excesivo se añaden el gasto y la inversión públicos financiados con préstamos internacionales. El Banco de Portugal desglosó, a 31 de diciembre de 2011, la deuda externa bruta portuguesa (371.485 millones de euros), equivalente a 217 por 100 del PIB, que incluía la deuda externa de los bancos portugueses en disminución (134.806 millones), así como la deuda creciente de otras empresas y de inversión directa (76.995 millones de euros). Según el Banco de Pagos de Basilea, la banca extranjera redujo la exposición a Portugal en 2011.

A final de septiembre de 2011 la exposición de los bancos extranjeros a Portugal era de 140.000 millones de euros, habiendo sufrido más la deuda del sector financiero. Los bancos alemanes fueron los acreedores que más redujeron la exposición al país. Los bancos españoles se mantienen como los mayores ▷

CUADRO 3
DÉFICIT CORRIENTE Y PÚBLICO
(Millones de euros)

	2009	2010	2011
Balanza comercial	-17.794	-18.195	-13.190
Balanza de rentas	-8.728	-7.939	-8.574
Servicios	5.985	6.712	7.744
Transferencias	2.135	2.198	2.995
Balanza cuenta corriente	-18.402	-17.225	-11.025
Déficit del Estado	-15.701	-8.861	-6.292

Fuente: Banco de Portugal.

contribuyentes a la financiación de Portugal, aunque han reducido su exposición tanto en deuda pública como en deuda bancaria y a particulares. Son reconocidos los esfuerzos de la banca portuguesa para su mejor financiación y capitalización, pero va a continuar la presión sobre la liquidez. Los bancos tienen que recurrir a la financiación del BCE mientras ven deteriorarse sus activos, debido a la recesión (con posibles nuevas medidas de austeridad y una contracción del 3,0 por 100 del PIB en 2012) y a la exposición a la deuda soberana de algunos bancos. La banca va a continuar teniendo apoyo público, lo que afecta al *rating* de las emisiones de varios bancos portugueses.

Los bancos portugueses están reforzando sus fondos propios según las futuras reglas de Basilea III y las nuevas ratios de transformación, pero no se sabe cuándo la economía real recibirá su parte. A comienzos de 2012 el BCE inyectó liquidez, por más de un billón de euros, a los bancos europeos a un plazo de 3 años y al 1 por 100, relejándose las reglas sobre las garantías de los bancos, pero no se perciben los efectos de apoyo a la economía real. La deuda, junto a la actividad económica deprimida, las dificultades de acceso al crédito más caro, el aumento generalizado de los impuestos y la reducción de la demanda interna están produciendo un aumento de la morosidad.

Portugal es uno de los países en que el déficit presupuestario ha ido en paralelo al déficit externo. Cuando el presupuesto y la balanza corriente, incurren en un déficit al mismo tiempo, se les denomina déficits gemelos. La balanza de pagos portuguesa es el reflejo de las dificultades económicas del país. El déficit corriente resume la diferencia entre

el ahorro y la inversión. Los grandes déficits por cuenta corriente de Portugal llevaron a una acumulación progresiva de deuda externa, empujada fundamentalmente por el sector privado, lo que significaba una desproporcionada dependencia del consumo para crecer, con débil rendimiento en las exportaciones (hasta 2005) y una gran dependencia en la importación de combustibles, que se ha intentado corregir recientemente con las energías renovables. Además de los esfuerzos que se realizan en disminuir la dependencia energética, la corrección sustancial del desequilibrio externo depende de la restauración de la competitividad mediante una mayor productividad y haciendo depender el crecimiento de las exportaciones. Desde 1953 Portugal importa más de lo que exporta y tanto las importaciones como las exportaciones están muy concentradas en pocos mercados. El comercio exterior de Portugal es muy dependiente de la Unión Europea (más del 70 por 100) y especialmente de España, país que es origen y destino en los últimos años de más de una cuarta parte de los de los flujos comerciales portugueses. Aunque está aumentando la exportación a terceros países (Brasil y Angola, especialmente), la balanza comercial es tradicionalmente deficitaria. Las importaciones de los últimos años disminuyeron o crecieron menos que las exportaciones, mejorando la tasa de cobertura, lo que permitió disminuir el tradicional déficit comercial a 13.190 millones de euros en 2011. La demanda externa neta contribuyó positivamente en la variación del PIB. El saldo de la balanza por cuenta corriente de 2011 ha mejorado por el menor saldo negativo de la balanza comercial, debido a la disminución del consumo y la inversión y el aumento de las exportaciones. La balanza de ▷

servicios de Portugal es superavitaria, al igual que la balanza de transferencias.

Portugal, una economía abierta en el mercado globalizado, es muy dependiente del escenario internacional. La corrección del desequilibrio externo depende de la restauración de la competitividad. La economía tiene debilidades estructurales que han limitado su crecimiento mientras se iban adelantando los países emergentes con patrones de exportación (calzado, textiles, etcétera) similares a las de Portugal. Las fragilidades de la economía portuguesa han tenido como consecuencia un crecimiento limitado de la productividad de los factores: la contribución al crecimiento del factor trabajo es baja, con un aumento del desempleo estructural que tenderá a perpetuarse. Los trabajadores de Portugal están entre los más protegidos de Europa.

Según estudios internacionales, Portugal está entre los países menos preparados para salir de la recesión mundial, alejándose cada vez más de la media del Eurogrupo. Sus mayores ventajas se relacionan con el precio de la mano de obra, las condiciones para hacer negocios, el marco legal e institucional y las infraestructuras. Al no poder hacerse ajustes de política cambiaria-monetaria, éstos deben ser hechos por la vía de remuneración de los factores de producción. El Premio Nobel Krugman ha resaltado la imperiosa necesidad de ganar competitividad en el contexto de la austeridad. La Comisión Europea ha reconocido la pérdida de competitividad de la economía portuguesa desde la entrada en la Comunidad Económica Europea ya que los costes laborales han crecido un promedio del 4 por 100 anual en la pasada década frente al 2 por 100 de los costes alemanes. Aunque los desequilibrios persisten, los déficits público y externo han mejorado considerablemente en relación con años anteriores.

4. El comercio bilateral entre España y Portugal

La asimetría es la característica definitoria de la relación España-Portugal. El tamaño de sus econo-

mías no es simétrico (relación 1 a 6), ni lo es tampoco el tamaño de su población (1 a 4,4), ni el de su superficie. En relación con el grado de dependencia son significativas las ratios de importación por cabeza: en 2011, de promedio, cada portugués importó de España 1.650 euros mientras cada español importó de Portugal del orden de 220 euros.

España y Portugal no son sólo países con unas relaciones bilaterales excelentes, sino que han ido formando un mercado ibérico integrado dentro del Mercado Único Europeo, lo que permite unas relaciones económicas y transfronterizas entre vecinos muy intensas. Esta evolución ha sido posible como consecuencia de la adhesión a las Comunidades Europeas hace más de 25 años que ha permitido eliminar las trabas al comercio y a las inversiones recíprocas. En la reunión de la última Cumbre Bilateral de mayo de 2012 se destacó el constante desarrollo de las relaciones económicas y el potencial del mercado ibérico integrado para los empresarios de los dos países. Las dos economías están muy ligadas entre sí, tanto en términos de flujos comerciales como en términos de inversión directa.

A pesar de que la coyuntura económica internacional es desfavorable, la integración de las dos economías y el mercado ibérico constituyen una base sólida para encarar el futuro, como corresponde a dos países limítrofes en que las distancias y los costes de transporte son mínimos y no existen aranceles ni otras trabas al comercio. El sector exterior es, en estos momentos, la principal vía para salir de la crisis generando crecimiento a través de las exportaciones.

Después de un crecimiento consistente durante las décadas pasadas (dependiendo del ciclo y de las tasas de crecimiento de los dos países), las corrientes comerciales alcanzaron un máximo de 26.000 millones de euros en 2008, en un mercado ibérico de gran dimensión con una amplia variedad de productos intercambiados y una proporción significativa de comercio intraindustrial. La crisis global supuso una contracción del comercio bilateral en 2009, un año en que el comercio exterior reflejó claramente el descenso de la demanda agregada y de la producción en España y en Portugal. El comercio bilateral tuvo ▷

CUADRO 4
COMERCIO EXTERIOR ESPAÑA-PORTUGAL
(Millones de euros)

	2001	2008	2009	2010	2011
Exportación española.....	13.225	16.719	14.707	16.439	17.191
Exportación portuguesa	4.857	9.303	7.318	8.458	10.284
Índice de cobertura	272	180	201	194	167

Fuente: ICEX- Eurostat.

una regresión coyuntural a 22.000 millones de euros, aunque su comportamiento fue mejor al del comercio español con el resto del mundo.

En 2010, el comercio recíproco rondó la cifra de 25.000 millones de euros. La exportación española a Portugal creció 13 por 100 hasta casi alcanzar los niveles de 2008 (16.578 millones de euros). La importación española fue de 8.540 millones, creciendo más del 16 por 100.

En 2011, Portugal fue el tercer mercado de España (tras Francia y Alemania), con una participación del 8 por 100 en la exportación española (17.191 millones de euros), con cifras cercanas a las del continente americano. Portugal tuvo una cuota del 3,9 por 100 de la importación española (10.284 millones de euros), siendo el octavo proveedor de España. Las principales CCAA importadoras son Galicia, Madrid, Cataluña y Andalucía, y las exportadoras, Cataluña, Madrid, Galicia y Andalucía. El comercio transfronterizo tiene gran importancia. Una media anual de más de 16.000 empresas españolas exportan a Portugal, siendo el mercado al que regularmente exporta un mayor número de empresas españolas.

En 2012, las cifras del comercio bilateral están reflejando la recesión que sufren ambos mercados (en el periodo enero-agosto las exportaciones españolas a Portugal han retrocedido el 8,3 por 100 y las importaciones el 4,4 por 100), pero se mantienen en niveles altos en proporción al tamaño de los mercados.

Por el lado portugués, España es su primer cliente (más del 25 por 100 de la exportación) y su primer proveedor (aproximadamente un 30 por 100 de las importaciones de Portugal vienen de España). El mercado español es muy importante para los operadores portugueses, por su proximidad, dimensión y competitividad.

La variedad de productos intercambiados es amplísima y es de subrayar una proporción significativa de comercio intraindustrial, que hace que muchas veces las partidas de importación sean las mismas que las de exportación (como es significativo en la ropa, las piezas de automóvil y los productos metálicos). Por lo que se refiere a los flujos comerciales transfronterizos, destacan los que mantiene Portugal con las Comunidades Autónomas de Galicia, Andalucía, Extremadura y Castilla-León, que debido a la proximidad hace que en estos territorios exista una mayor proporción de empresas y de empresas exportadoras regulares (que lo han hecho durante más de cuatro años seguidos) que tienen relaciones comerciales continuadas con Portugal, independientemente de su peso económico en el total español. Portugal es uno de los clientes internacionales principales de esas cuatro CCAA (con 35 por 100 de la exportación española a Portugal) y a su vez es uno de los principales proveedores de las regiones transfronterizas (las cuatro comunidades acumulan casi el 40 por 100 de la importación española de Portugal).

5. Inversiones recíprocas

Las relaciones económicas bilaterales están influenciadas cada vez más por las inversiones recíprocas y el comercio de servicios.

Portugal es el país del mundo donde han invertido, desde hace años, un mayor número de empresas españolas. Más de 1.400 lo han hecho de forma estable en sectores variados, algunos de ellos industriales, pero especialmente en sectores financieros, energéticos, de construcción y de redes de distribución. En 2010, el *stock* de inversión española en Portugal era de 20.727 millones de euros. España es un inversor de primer orden en Portugal. ▷

CUADRO V
POSICIÓN DE LAS INVERSIONES DIRECTAS
(Millones de euros)

	2008	2009	2010
Españolas en Portugal	20.531	21.422	20.727
Portuguesas en España	14.439	15.266	18.196

Fuente: Dirección General de Comercio e Inversiones (Ministerio de Economía y Competitividad).

España es también el destino de una corriente inversora portuguesa que se traduce en unas cuatrocientas empresas portuguesas implantadas en distintas CCAA españolas. Las dimensiones españolas y su entorno competitivo hacen que España sea un mercado atractivo para aquellas empresas portuguesas que se quieran expandir. Son muy destacables las inversiones en los sectores energético (especialmente la de EDP en Hidroeléctrica del Cantábrico), financiero, industrial y de distribución. La última cifra sobre la posición global de la inversión portuguesa en España es superior a 18.000 millones de euros (2010). Portugal es el noveno inversor en España por el criterio de último país beneficiario, con 5,3 por 100 de la inversión total según los datos del Registro de Inversiones del Ministerio de Economía y Competitividad.

6. Conclusión

En los últimos años Portugal ha realizado importantes esfuerzos para modernizar su economía, pero su débil desarrollo potencial ha sido impactado por la crisis económica global. El desafío es restablecer la confianza de los inversores consolidando las finanzas públicas y conseguir una disminución progresiva del gran déficit externo. Portugal se puede superar y a ello le ayudarán también el aumento de la exportación y la atracción y el mantenimiento de la inversión extranjera. Cuando sea posible se debería aflojar la intensa austeridad actual para que, adi-

cionalmente, la recuperación del consumo y la inversión privada y pública permitan volver a la senda del crecimiento y a la creación de empleo en un entorno internacional más favorable. La situación extrema del rescate ha traído la necesidad de refinanciar a menor coste y estabilizar la economía, con estrictos compromisos internacionales. Una vez conseguida la confianza de los acreedores, que no haga necesario un segundo rescate, Portugal debe dirigirse al desarrollo de su potencial con la puesta en movimiento de la producción y la demanda interna y la aportación exterior. Sus retos pendientes para triunfar a largo plazo están en los campos de la educación, la justicia y la innovación, para lograr un crecimiento más dinámico y sostenible. Los riesgos son el elevado endeudamiento y la difícil situación de su posición financiera neta internacional, los problemas de competitividad y la situación del mercado laboral. España continuará siendo un socio fundamental para Portugal.

Bibliografía

- [1] BANCO DE PORTUGAL (varios años): Informes trimestrales
- [2] SANTOS PEREIRA, A. (2011): *Portugal na hora da verdade – Como vencer a crise nacional*. 5ª edición. Lisboa. Gradiva Publicações.
- [3] FERREIRA, T. y GARCÍA, R. (Coord.) (2011): *Portugal e Espanha: Crise e convergência na União Europeia*. 1ª edición. Parede. Edição de livros e revistas.

MINISTERIO DE INDUSTRIA, ENERGÍA
Y TURISMO



CUADERNOS ECONÓMICOS

Número 83 • Junio 2012

ECONOMÍA DE LAS ENERGÍAS RENOVABLES

Presentación

Emilio Cerdá

Las energías renovables en el ámbito internacional

Francisco Javier André, Luis Miguel de Castro y Emilio Cerdá

Energías renovables y cambio climático

Xavier Labandeira, Pedro Linares y Klaas Würzburg

Costes y diseño de los instrumentos de promoción de la electricidad renovable

Pablo del Río

Externalities from electricity generation and renewable energy. Methodology and application in Europe and Spain

Anil Markandya

Efecto de la energía renovable en el mercado diario de electricidad. Escenario 2020

Aitor Ciarreta, María Paz Espinosa y Cristina Pizarro-Irizar

Energía obtenida a partir de biomasa

Emilio Cerdá

Economía de los biocombustibles líquidos

Ricardo Guerrero, Gustavo A. Marrero y Luis A. Puch

Economía de las energías eólicas

Benito Vera

La regulación fotovoltaica y solar termoeléctrica en España

Pere Mir

*Carlos Jiménez Aguirre**

ESPAÑA E INDIA DOS REALIDADES ECONÓMICAS DISPUESTAS A ENTENDERSE

Las economías de España e India están, cada una a su nivel, haciendo frente a grandes retos que requieren ajustes presupuestarios y reformas estructurales. Para alcanzar un mayor dinamismo económico ambas economías deben internacionalizarse más y es en este aspecto donde existen complementariedad y sinergias. Las empresas españolas pueden ofrecer soluciones a los problemas energéticos, de infraestructuras y desarrollo urbano indios. Para las empresa indias España representa una oportunidad de inversión en sectores maduros industriales y turísticos y puede ser una plataforma para penetrar en los mercados latinoamericanos y del norte de África.

Así mismo las sinergias entre empresas españolas e indias pueden facilitar la formación de consorcios para actuar en terceros países.

Sin embargo, existe todavía un desconocimiento mutuo de todas estas capacidades por parte de las empresas de ambos países por lo que viajes como el recientemente efectuado por SM el Rey con cuatro ministros: Asuntos Exteriores, Defensa, Fomento e Industria, Energía y Turismo; y dieciséis altos dirigentes de empresas españolas; permiten tomar conciencia de estas oportunidades.

Palabras clave: inversiones, empresas, sector industrial, sector turístico.

Clasificación JEL: F21, O53.

1. Introducción

India es, con más de 1.200 millones de habitantes, el segundo país más poblado del mundo y las previsiones apuntan a que a mediados de este siglo superará a China en población. Dentro de este inmenso país, que es más bien un continente, cerca de 250 millones de habitantes tienen poder de compra medio, en términos indios, y alrededor de unos 50 millones tienen rentas que les permiten una capacidad de consumo equiparable a la de los países europeos. Estas cifras, muestran un mercado de dimensiones difícilmente comparables (en la actualidad es

el 5º país en poder de compra del mundo) y con una tasa de crecimiento económico medio anual superior al 7 por 100 desde 1997.

India cuenta con una extensión de 3.287.590 km², lo que lo configura como el séptimo país en extensión del mundo. En India existen más de 53 núcleos urbanos de más de un millón de habitantes. Entre las zonas urbanas con mayor expansión y desarrollo económico destacan Mumbai (18,41 millones de habitantes), Delhi (16,31 millones de habitantes), Bangalore (8,49 millones de habitantes), Ahmedabad (6,35 millones de habitantes), Pune (5,04 millones de habitantes), y Jaipur (3,07 millones de habitantes).

En el año fiscal (AF) 2011/12, India ha experimentado un estancamiento en su proceso de recu- ▷

* Consejero Económico y Comercial Jefe en Nueva Delhi.

Versión de noviembre de 2012.

peración económica tras la crisis financiera internacional, que dio lugar a que el crecimiento anual del producto interior bruto (PIB) se ralentizase hasta el 6,7 por 100 durante el año 2008/09. Mientras que durante el año fiscal 2009/11, el crecimiento del PIB se situó en un 7,4 por 100 y en 2010/15 registró un avance sólido del 8,5 por 100, durante el ejercicio 2011/12, la economía india, golpeada por la crisis de deuda de la eurozona y por la parálisis política que sufre el país, solo ha podido crecer al 6,5 por 100, muy lejos de las expectativas de principios de ejercicio de crecer al 9 por 100.

La estabilidad ha sido un factor constante en los últimos años para el entorno económico indio, que se ha visto favorecido por la relajación de las tensiones con sus países vecinos, principalmente Pakistán con el que durante los últimos meses de 2011 y primeros de 2012 se ha avanzado para impulsar las relaciones comerciales bilaterales. La estabilidad viene además garantizada por un sistema democrático. Este sistema, a pesar de haber podido ralentizar algunas reformas económicas esenciales, ha dotado al proceso de apertura de credibilidad y seguridad.

Muchos analistas acusan a la economía india de no ser lo suficientemente dinámica y es cierto que, a pesar de las últimas tasas de crecimiento, las medidas de liberalización de algunos sectores de la economía parecen ralentizarse en ocasiones por periodos interminables. A pesar de que el país ha seguido el camino de la apertura iniciado en la década de los noventa, la fragmentación del panorama político y los cada vez más fuertes partidos regionales, han provocado que cada vez sea más difícil tomar decisiones políticas que permitan seguir avanzando en la senda liberalizadora.

Hay que tener en cuenta que India ha sido desde la independencia una economía cerrada y con una vocación autárquica, lo cual se explica por dos hechos históricos:

– Los británicos entraron en el país para comerciar a través de la Compañía Británica de las Indias Orientales y acabaron convirtiendo al subcontinente en una colonia. Ello creó una desconfianza hacia el comercio y la inversión exteriores. Descon-

fianza que perdura en ciertos sectores de la clase política.

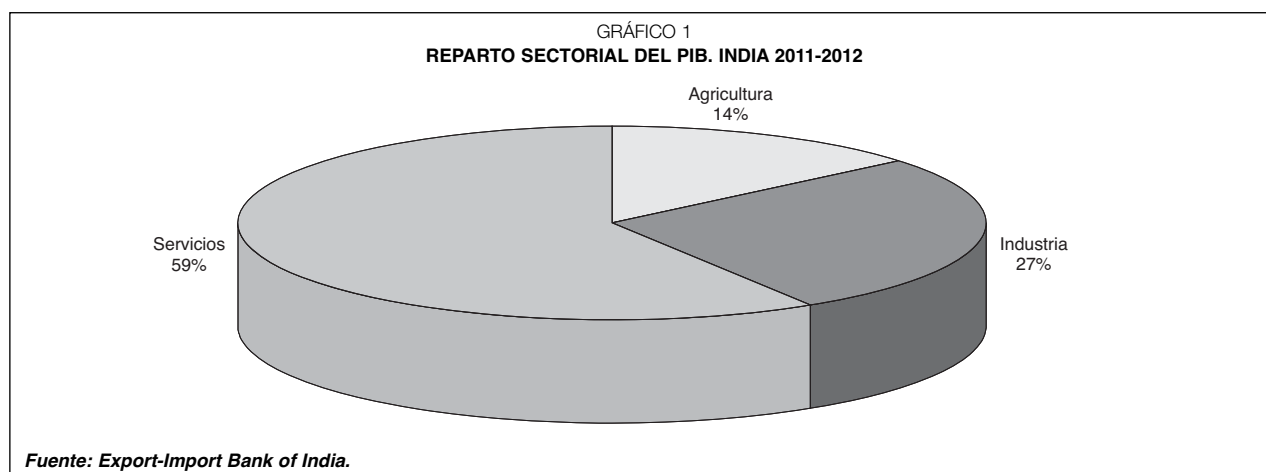
– El propio proceso de independencia que nació como reacción a la exportación de materia prima textil india al Reino Unido donde una vez manufacturada era reexportada a India. Este hecho hizo que Gandhi reivindicara que cada indio se tejiera su propia ropa con tejidos indios. Esto explica que la rueca sea el símbolo nacional de la India.

A ello hay que añadir que el Primer Ministro indio, Nehru junto Sukarno y Nasser, crearon el movimiento de los países no alineados en el marco de la Guerra Fría y en mundo, por tanto, bipolar. La autarquía, en este contexto de bloques, se vio reforzada.

A partir de 1991, el modelo autárquico, se había agotado. India inicia un proceso sin retorno de apertura de su economía, de desmantelamiento del sistema de licencias (originado por la Administración colonial británica) y de la introducción de competencia en numerosos sectores que hasta la fecha habían estado dominados por monopolios públicos. El país se ve obligado a llevar a cabo una política de reformas estructurales de su economía. Las reformas estructurales tomadas en aquel momento para abrir la economía han llevado a que India haya experimentado en las dos últimas décadas, una senda de crecimiento en media por encima del 7 por 100.

Estas medidas fueron tomadas por el entonces Ministro de Finanzas y actual Primer Ministro Manmohan Singh, que curiosamente está intentando llevar a cabo en la actualidad una segunda ola de reformas, no sin dificultades. Estas decisiones han ayudado a India a incrementar sus estándares de vida acercándolos a los países desarrollados y haciendo de ella una de las economías emergentes con mayor potencial de crecimiento.

Dentro de las bases de la competitividad de la economía india destacan los bajos costes laborales, la alta capacitación técnica de un porcentaje elevado de la población laboral y el uso extendido del inglés a nivel comercial. Con 18 lenguas oficiales, el uso del inglés, incluso entre la población poco cualificada, se encuentra significativamente extendido. A pesar de que las tasas de analfabetismo rozan ▷



el 40 por 100, India es el segundo país, después de Estados Unidos, con un mayor número de titulados superiores con un dominio bilingüe de la lengua inglesa. Además, India presenta las mayores previsiones de crecimiento de su fuerza laboral en los próximos años entre los países asiáticos.

El potencial de India, como una de las grandes potencias económicas de este siglo, parece haberse asentado en la mente de los dirigentes de numerosas multinacionales. India se ha convertido en un país en el que hay que estar y donde el momento de entrar es ahora. Cada vez son más las empresas que entran en India con la intención de suministrar al mercado interior, viendo en India una fuente de oportunidades. Es un país donde prácticamente la totalidad de los mercados están en expansión.

A largo plazo, los desafíos de la economía india incluyen la reducción de la pobreza, mejora de las infraestructuras físicas y sociales, aumento de las oportunidades de empleo y un mayor acceso de la población a la educación básica y superior. En resumen, India se constituye hoy como una de las economías en desarrollo con mayores ritmos de expansión del mundo.

2. India y su economía

El sector servicios es el gran propulsor del crecimiento económico, puesto que contribuye en más del 55 por 100 del PIB, si bien da empleo a un

34 por 100 de la población activa del país. Con un 52 por 100 de la población activa empleada en el sector agrícola, el Gobierno ha diseñado una serie de reformas estructurales encaminadas a desarrollar las infraestructuras básicas, mejorar las condiciones de vida de la población rural y potenciar el crecimiento económico.

El Gobierno ha reducido paulatinamente los controles sobre la inversión y los flujos comerciales extranjeros. Sin embargo, todavía persisten significativas barreras arancelarias y no arancelarias y en muchos sectores la IED está muy restringida, lo que supone un obstáculo para las empresas extranjeras de cara a aprovechar el potencial de este mercado.

La privatización de empresas estatales sigue generando una fuerte polémica en el ámbito político que no permite el impulso definitivo que tales sectores requieren.

A pesar de registrar un crecimiento medio del 7 por 100 en la última década, y reducir la pobreza en torno al 10 por 100, predomina un clima de inquietud por la ralentización sufrida en el último año y por la parálisis de un Gobierno frágil que está más pendiente de las próximas elecciones generales en 2014. De todas formas, India sigue registrando un fuerte crecimiento de la clase media junto a una mejora en el nivel educativo de la población además de seguir liderando en sectores relacionados con las nuevas tecnologías (Cuadro 1).

A continuación se procede a una pequeña descripción sectorial. ▷

CUADRO 1
TASA DE CRECIMIENTO POR SECTORES
Precios base 2004-2005

	2008-2009	2009-2010	2010-2011	2011-2012*
Agricultura y pesca	0,1	1,0	7,0	2,8
Minería	2,1	6,3	5,0	-0,9
Producción manufacturera	4,3	9,7	7,6	2,5
Electricidad, gas y agua	4,6	6,3	3,0	7,9
Construcción	5,3	7,0	8,0	5,3
Comercio, hoteles, transporte y comunicaciones	8,5	9,7	11,1	9,9
Financiero y sector seguros	12,0	9,4	10,4	9,6
Servicios sociales y personales	12,5	12,0	4,5	5,8
PIB	6,7	8,4	8,4	6,5

* Estimaciones a cierre de año, sujeto a cambios.

Fuente: Ministry of Statistics and Programme Implementation.

CUADRO 2
EVOLUCIÓN DE LAS PRINCIPALES VARIABLES ECONÓMICAS

India				
Población total	1.210 millones (avance censo 2011)			
Moneda y tipo de cambio	1 euro= 69,5930 rupias indias (01-06-12 BOE)			
Datos económicos	2008-2009	2009-2010	2010-2011	2011-2012
Evolución del PIB (%)	6,7	8,4	8,4	6,5
Inflación (WPI, variación últimos 12 meses, %)	1,7	10,4	9,7	6,9
Tipo de interés de referencia (Repo Rate)	5	5	6,75	8 (abril 12)
Desempleo (%)	6,8	9,7	10	n.d.
Exportaciones (M\$)	185.295	178.751	251.136	303.719
Importaciones (M\$)	303.696	288.373	369.769	488.640
IED recibida (M\$)	37.700	33.100	23.400	36.504
Reservas exteriores, incluido oro (M\$)	251.985	279.057	304.818	290.000 (18-05-12)
Saldo presupuestario (% PIB) (Nota: Gobierno central)	-6,1	-6,9	-4,7	-5,7
Deuda externa (M\$)	224.498	261.036	306.448	334.947 (31-12-11)

Fuente: MOSPI, DIPP, Ministry of Finance.

– *Agricultura.* A pesar de tener una participación decreciente en el PIB año tras año (cerca del 18 por 100 en 2006-2007, frente al 14 por 100 en 2011-2012), el sector agrícola en India aún sigue manteniendo a más del 60 por 100 de la población directa e indirectamente.

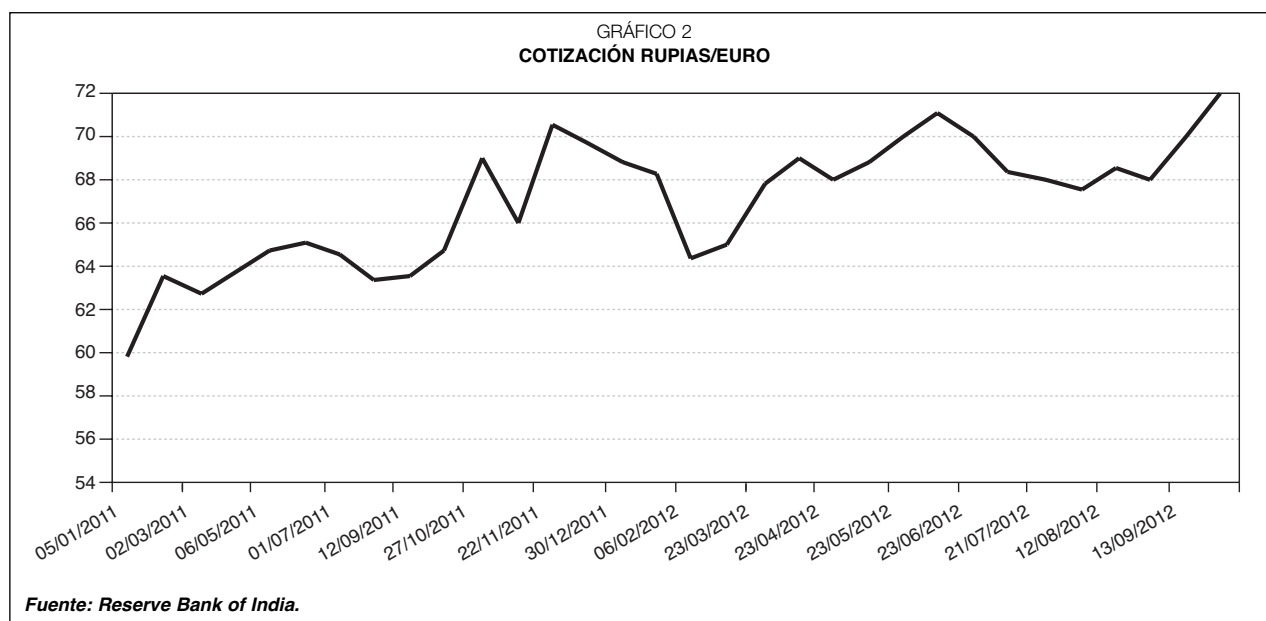
La aportación del sector es fundamental en la misión de integrar a la India rural en el crecimiento del país, configurando un crecimiento más inclusivo. El ejecutivo central y los Estados federados están impulsando la modernización del sector a través de ambiciosos programas de desarrollo rural; el Bharat Nirman, programa de desarrollo rural, es el principal exponente de los mismos.

– *Industria.* El sector industrial goza de niveles de crecimiento muy positivos, confirmando la bue-

na situación del sector en los últimos años a pesar de haber registrado una ralentización a raíz de la crisis económica a nivel internacional.

India es uno de los diez países con mayor índice de producción industrial, de acuerdo con el *Anuario de Estadísticas Industriales de 2012* de la Organización de Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI). Mientras que en 2008 era el 12º país en esta clasificación, desde 2009 está entre los 10 primeros. En 2012 ocupó la novena plaza.

Los sectores en los que figura la India entre los diez más competitivos son: textil, cuero, productos de cuero y calzado, carbón de coque, productos de petróleo refinado, combustible nuclear, sustancias y productos químicos, metales básicos, maquinaria y aparatos eléctricos, y otros equipo de transporte, ▷



excepto vehículos de motor, remolques y semirremolques. A pesar de la crisis financiera mundial, la India mantiene su crecimiento industrial y superó a sus principales competidores dentro del grupo de países en desarrollo como consecuencia de ello. Sin embargo, el índice de valor añadido de sus manufacturas per cápita, que se sitúa en 283, está todavía muy por debajo de la de Brasil (631 dólares) y México (1.093 dólares).

– *Servicios*. El sector servicios sigue empujando al conjunto de la estructura productiva a pesar de que se encuentra sometido a procesos de fuerte reconversión. Hoy en día, el sector servicios (especialmente IT outsourcing y Business process outsourcing) contribuye en casi un 60 por 100 al PIB de India.

– *Core Sectors en India*. Existen ocho industrias que se consideran estructurales por las externalidades positivas que tienen sobre el conjunto de la estructura productiva. Se trata de las industrias del petróleo crudo, petróleo refinado, carbón, electricidad, cemento, acero, gas natural y fertilizantes. En total, representan un 38 por 100 de la producción industrial de India.

El crecimiento económico del país se ve fuertemente condicionado por la escasez de infraestructuras y, en el corto plazo, por la parálisis política que vive el país en una legislatura muy condicio-

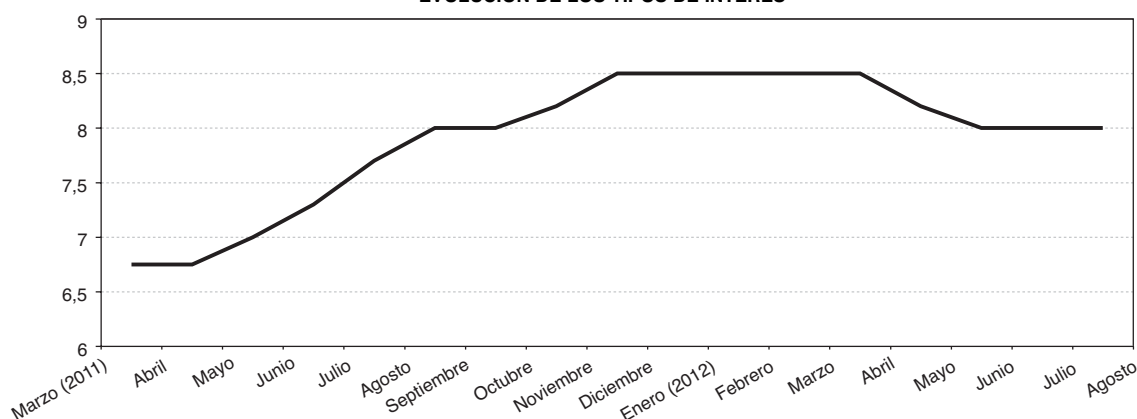
nada por el peso de partidos regionales que en muchas ocasiones tienen un comportamiento populista y electoralista, dando la espalda a medidas que incentivarían la inversión y el crecimiento.

3. Situación actual

Como ya se ha comentado, el país desde 2011 ha experimentado una desaceleración de su tasa de crecimiento, las previsiones más recientes para el AF 2012/2013 la sitúan entre un 5 y un 6 por 100. Siendo dicha tasa de crecimiento, envidiable para las economías desarrolladas e insuficiente para mantener la convergencia de India en términos económicos y sociales con el mundo desarrollado.

Esta desaceleración se explica, tanto por la situación de crisis financiera de mercados exteriores como Europa y EEUU, como por la existencia de una serie de cuellos de botella generados por la propia dinámica del crecimiento y que afectan a la energía, las infraestructuras, la distribución, la logística, la carencia de cadena de frío, la planificación urbana, el mercado de trabajo y la escasez de recursos naturales con su correspondiente dependencia energética. ▷

GRÁFICO 3
EVOLUCIÓN DE LOS TIPOS DE INTERÉS



Fuente: Reserve Bank of India.

Esta situación está materializándose en desequilibrios macroeconómicos caracterizados por:

- Déficit gemelos.
- Inflación cercana a dos dígitos y depreciación de la moneda respecto al euro y al dólar.
- Coste elevado de la financiación (en torno a un 8 por 100).

En estas circunstancias la economía india es incapaz de absorber el ejército de trabajadores que anualmente se incorporan al mercado de trabajo, en un país con más de 1.200 millones de habitantes y una edad media de la población de 26 años. A esto hay que añadir que los niveles de inflación elevados merman la capacidad adquisitiva de la población.

El Primer Ministro indio, Manmohan Singh, es plenamente consciente de lo que el país necesita. Por ello a finales de septiembre, como primer paso, ha aprobado un paquete de medidas que tiene como eje fundamental la liberalización de la inversión directa extranjera (IDE), lo que implica una nueva apertura de la economía al exterior. Este paquete ha suscitado tensiones en el seno de la propia coalición de Gobierno, así como en el propio Partido del Congreso (partido base del Gobierno actual), la oposición y con los Gobiernos estatales. Estos últimos gozan de una amplísima autonomía, siendo India casi una confederación con diferentes sistemas fiscales, peajes interstatales, etcétera.

El punto más crítico de la reforma es la apertura del comercio minorista multimarca hasta el 51

por 100 y, por tanto, la mayoría de capital extranjero. Esto abre la puerta a la entrada de las grandes cadenas de distribución multinacionales (Wal Mart, Carrefour, Tesco).

Otros aspectos de dicha reforma que permiten una mayor entrada de capital extranjero son:

- En el sector de la radiodifusión se produce una apertura hasta el 74 por 100.
- Se permite la adquisición de hasta el 49 por 100 del capital por parte de extranjeros en compañías aéreas indias.
- Se amplía la participación en el capital por parte de extranjeros en el sector de los seguros hasta un 49 por 100 y se permite la entrada de capital foráneo hasta el 29 por 100 en el sector de las pensiones.

Hasta ahora se han expuesto las dificultades por las que atraviesa el país, no obstante no podemos olvidar que India es un país con un potencial de crecimiento superior al de otros BRICS. Esto no se debe exclusivamente a la dimensión de su mercado sino a la ventaja que le otorga ser un país prácticamente anglófono y ser una democracia consolidada.

Así mismo la inversión directa extranjera, alcanzó su máximo histórico en el año fiscal 2011-2012, con un flujo de entrada de más de 36.000 millones de dólares, un 88 por 100 mayor que en el ejercicio anterior.

Por otra parte, si bien los organismos multilaterales revisan a la baja sus previsiones de creci- ▷

CUADRO 3
EXPORTACIONES E IMPORTACIONES ESPAÑA-INDIA. ENERO-JUNIO 2012
(Millones euros)

	Exportaciones ESPAÑA a India			Importaciones ESPAÑA de India		
	2011	2012	Porcentaje variación 11/12	2011	2012	Porcentaje variación 11/12
Agroalimentarios	8	11	40,84	97	117	20,51
Bebidas	1	1	-13,89	0	1	77,09
Bienes de consumo.....	69	50	-27,68	548	457	-16,66
Materias primas, productos industriales y bienes de equipo....	553	508	-8,02	601	791	31,58
No determinado.....	18	26	44,96	10	7	-24,45
Total productos	649	597	-8,04	1.256	1.373	9,27

Fuente: Euroestacom.

miento para el año en curso, prevén para los próximos tres ejercicios, un crecimiento en torno al 7 por 100, siempre y cuando se continúe con las reformas.

Conviene recordar que el Plan Quinquenal, reminiscencia de una economía dirigida, prevé en su 12 edición, y en aras de reducir los cuellos de botella que frenan la economía, una inversión de un billón de dólares (en términos españoles) en infraestructuras tales como carreteras, autopistas, aeropuertos, puentes, ferrocarriles, infraestructuras de energía y agua. Está previsto que el 50 por 100 de estas inversiones se financien en un marco de colaboración público privado.

En el sector de defensa, sector que sólo abastece internamente un 30 por 100 de sus necesidades, también está prevista una inversión de cerca de 200.000 millones de dólares en los próximos ocho años.

4. Colaboración India España

Balanza comercial bilateral

Las relaciones comerciales hispano indias se caracterizan por partir de unos niveles muy bajos, especialmente si se las compara con nuestros socios europeos. Además están sesgadas a favor de India, de tal manera que nuestras importaciones casi doblan nuestras exportaciones. A pesar de ello, la tasa de cobertura ha mejorado sustancialmente a lo largo de los últimos años pasando del 30 por 100 en 2006 al 48 por 100 en 2011. En este ejercicio casi se superó la barrera de los 2.000 millones de euros de comercio total.

Las partidas exportadas por España que más destacan son (según código TARIC): máquinas y aparatos mecánicos; vehículos automóviles y tractores; plásticos y sus manufacturas y aparatos y material eléctrico.

Las partidas de importación, más relevantes son: productos químicos orgánicos; prendas de vestir; combustibles y aceite mineral; fundición hierro y acero y aeronaves.

En el acumulado hasta junio, España presenta un déficit comercial con India de más de 776 millones de euros.

Inversiones

De acuerdo con las estadísticas del DIPP (Department of Industrial Policy and Promotion), España tiene una inversión acumulada en India de 1,157 millones de dólares durante el período abril 2000-junio 2012 ocupando el decimosegundo puesto en el *ranking* de países. Esto significa un avance de tres posiciones en el último año. El nivel acumulado de inversión supone un 0,67 por 100 sobre el total de inversiones realizadas en India dicho período.

Mientras que hasta abril de 2008, España solo era el 22º país inversor en India con un acumulado de flujos de inversión extranjera directa (IED) de 161 millones de dólares, en abril de 2012, España ocupa ya la 12ª posición en ese *ranking*, estando por delante de países como Italia, Bélgica, Australia, Canadá, Corea del Sur, Hong Kong, Suecia, Indonesia y Rusia.

Durante el año fiscal en curso, la IED española registra un descenso de casi el 13 por 100 respecto al primer trimestre del ejercicio anterior. ▷

Sin embargo, si se tiene en cuenta el año natural, los flujos españoles de IED acumulados hasta junio de 2012, son casi un 100 por 100 superiores a los registrados en el primer semestre de 2011 gracias al gran dato de febrero debido a diversas inversiones realizadas por Gamesa según informa el DIPP.

La presencia española de empresas establecidas en India se ha triplicado en los cuatro últimos años pasando de alrededor de 60 en 2008 a casi 200 en 2012.

Las empresas de automoción (Rinder, Antolin, Ficosa, Miju, Irizar, Gestamp automoción y estampaciones) fueron la pioneras remontándose su instalación a la segunda mitad de los años noventa.

Ya en el siglo XXI se instalaron en India empresas tan dispares como el sector químico (Maxam), el de cerámica de sanitarios (Roca), energías renovables (Gamesa, Gestamp Wind Steel, Abengoa, Acciona Energía, Enhol-Fersa), en infraestructuras (CAF, Isolux-Corsan, San José, Sacyr, OHL, Assignia), el de seguros (Prosegur y MAPFRE) alimentación (Grupo Mahou-San Miguel), textil (Grupo Inditex), el de construcción de instalaciones eléctricas (Cobra, Abengoa, Isolux-Corsan) y el de potabilizadoras de agua (Abengoa, Cadagua).

4.1. Posibilidades futuras

España e India, en el actual marco de crisis económica mundial, y de cara a solucionar sus propias dificultades económicas domésticas tienen la posibilidad de complementarse. Así se ha puesto de manifiesto durante la visita de SM el Rey los pasados días del 24 al 27 de octubre. Esta complementariedad tendría tres vectores de actuación bien diferenciados:

- España dispone del *know how* y la experiencia para resolver una parte esencial de los grandes problemas estructurales que tiene India.
- Existen buenas oportunidades de inversión para India en España. Los grandes conglomerados muy globalizados (TATA, Mahindra, Hinduya) así como empresas de tamaño mediano indias, pueden

	2011-2012	2012-2013	Porcentaje
Abril	23,55	38,85	64,97
Mayo	28,39	8,95	-68,47
Junio	2,93	0,00	-100,00
Acumulado AF	54,9	47,80	-12,89

Fuente: Department of Industrial Policy and Promotion.

	2011	2012	Porcentaje
Enero	16,73	15,95	-4,66
Febrero.....	16,89	110,42	553,76
Marzo	1,62	6	270,37
Abril	23,55	38,85	64,97
Mayo.....	28,39	8,95	-68,47
Junio.....	2,93	0,00	-100,00
Acumulado AN.....	90,11	180,17	99,94

Fuente: Department of Industrial Policy and Promotion.

ser herramientas que dinamicen el tejido industrial español.

- Las sinergias entre empresas indias y españolas son claras y pueden ser utilizadas a la hora de formar consorcios para introducirse en terceros mercados.

4.2. Posibilidades de España en India

Como es de todos bien conocido, España en los últimos treinta años ha desarrollado un fabuloso esfuerzo en infraestructuras de todo tipo: autopistas, puertos, aeropuertos, alta velocidad y metros. España llevaba un retraso respecto a otros países europeos por su dificultosa orografía y por falta de recursos financieros para superar esa barrera. Sin embargo, en estos años, las empresas españolas han desarrollado una tecnología puntera que las ha situado entre las mejores empresas del mundo.

Todo esto no es mera retórica como lo pone de manifiesto la reciente adjudicación a un consorcio español del tren de alta velocidad que unirá las ciudades santas saudíes de Meca y Medina, tras una dura competencia con un consorcio francés y que ha tenido un gran impacto mediático en el continente asiático. ▷

La mayor parte de nuestras empresas de infraestructuras tienen presencia física en India y ya están participando en las licitaciones que diariamente tienen lugar en el país a los distintos niveles administrativos. España ofrece soluciones creativas y tiene gran capacidad de adaptación al entorno indio y es más, nuestras empresas se plantean India con una estrategia de medio y largo plazo.

En las previsiones del 12 Plan Quinquenal, hay que resaltar las siguientes actuaciones:

- Inversiones por valor de 147.000 millones de dólares en ferrocarriles.
- 210.000 millones de dólares para infraestructuras de energía.
- 40.500 millones de dólares de inversión para el desdoblamiento de carreteras en zonas aisladas y aumentar los carriles, de las vías que unen las principales ciudades (Delhi, Mumbai, Chennai, Kolkata).
- 45.000 millones de dólares para incrementar la capacidad portuaria a 3.200 millones de toneladas, que se encuentra actualmente por debajo de los 1.000 millones de toneladas.

Todo ello no es más que una muestra de las oportunidades que el país presenta para nuestras empresas en los próximos 5 años. A esto hay que añadir el hecho de que el país dispone de financiación propia, así como de grandes flujos de entrada multilaterales, donde destaca el papel del Banco Asiático de Desarrollo y del IFC del Banco Mundial.

El Plan Quinquenal contempla también proyectos relacionados con infraestructuras de agua, saneamiento y planificación urbana, gestión de residuos, potabilizadoras y desalinizadoras entre otras cosas. Sectores todos ellos, de gran potencial para nuestras empresas que son líderes en la materia.

Aparte de las previsiones del Plan Quinquenal, existen oportunidades para las empresas españolas derivadas de la reciente liberalización de la IDE. Dicha normativa prevé la participación de empresas extranjeras en toda la cadena de distribución, así como en el desarrollo de plataformas logísticas y algo de grandísima necesidad como son las cadenas de frío, que eviten que casi el 40 por 100 de la producción agrícola se pierda.

4.3. *Inversión India en España*

India tiene una gran tradición empresarial de grandes grupos de carácter global y presencia internacional fundamentalmente en países anglófonos, como EEUU y países de la Commonwealth. Son conglomerados, diversificados y con interés en múltiples áreas de actividad.

Algunos de estos grupos tienen presencia en España con centros de actividad industrial, turística y resto de servicios y utilizan a nuestro país como *hub* para entrar en América Latina, Portugal y Norte de África. Estos grupos no se mueven exclusivamente por intereses financieros especulativos sino que desarrollan actividad en el país, crean y mantienen empleo y reinvierten sus beneficios.

Durante el encuentro empresarial hispano-indio que tuvo lugar el pasado 25 de octubre en Mumbai bajo la presidencia de SM el Rey, y en el que estuvieron presentes 40 empresas indias y españolas al más alto nivel, se hicieron anuncios sobre la inminente inversión del gran conglomerado indio, Max India Limited, en el sector inmobiliario relacionado con el turismo en Cataluña y Baleares.

Por su parte Reliance Industries, el grupo empresarial más importante de India, durante este encuentro empresarial hispano-indio, anunció la inversión antes de final del presente ejercicio de 500 millones de euros en una empresa química catalana. Hizo hincapié en que en el futuro inmediato llevará acabo nuevas inversiones en España.

Conviene resaltar, que no son sólo estos grandes grupos empresariales quienes ven oportunidades en nuestro país. Inversores de tamaño medio indio han demostrado interés y de hecho están invirtiendo en España. Su preferencia sectorial es diversa, y va desde componentes de automoción, a energías renovables, siderurgia y agroalimentario.

4.4. *Sinergias en terceros mercados*

Este tercer vector, es probablemente el más novedoso y es el resultado de los dos vectores ante- ▷

riores. Ha sido a través del conocimiento de las empresas españolas en India, así como de las inversiones de empresas indias en España, donde India ha descubierto las sinergias y posibilidades a través de alianzas estratégicas con empresas españolas de entrar en terceros mercados.

Las empresas españolas ofrecen a sus homólogas indias conocimientos sobre el mercado latinoamericano, norteafricano y europeo. Por su parte, las empresas indias ofrecen a las españolas, oportunidades en la Península Arábiga, sudeste asiático y Asia Central, EEUU y este de África.

En este sentido durante la visita de SM el Rey, la empresa OHL, anunció el acuerdo de alianza con el grupo indio Hinduja para desarrollar conjuntamente proyectos de infraestructuras en India y también en otras zonas geográficas de interés para los dos grupos. De tal manera que se abordarían proyectos conjuntamente en terceros mercados como países del Golfo Pérsico, norte de África y las Américas.

5. Conclusión

Las economías de España e India están obligadas a profundizar en el proceso de internacionalización. Las empresas españolas pueden ofrecer soluciones a los grandes desafíos de la India actual y para la empresa india España representa una oportunidad de inversión en un mercado maduro, seguro y con las ventajas que supone ser un miembro de la UE y del euro.

Si bien existen relaciones comerciales y de inversión entre ambos países, el potencial sigue siendo enorme. La colaboración entre empresas indias y españolas a través de la formación de consorcios para realizar proyectos en terceros países es una nueva vía a investigar.

Esperemos que la visita de SM el Rey no sea un hecho aislado y que implique el primer paso hacia una estrategia a medio y largo plazo, coherente y que ofrezca ventajas para ambos países, en las relaciones España India. Para esto, es necesario mantener contactos oficiales de forma continuada.

*Juan Carlos Aldasoro Alustiza**
*María Luisa Cantonnet Jordi**
*Ainara Larrea Unzain**

ANÁLISIS ECONÓMICO DEL SECTOR INDUSTRIAL TRANSFORMADOR DEL CAFÉ EN EL PAÍS VASCO

Evolución y tendencias

El objetivo de este artículo es el de determinar las características del mercado y del tejido empresarial del sector industrial transformador del café en la Comunidad Autónoma del País Vasco (CAPV) durante el periodo 2000-2010. El sector industrial transformador del café en la CAPV se caracteriza por su tamaño reducido, estabilidad en la demografía empresarial y por el notable incremento que ha registrado en las cifras de ventas en el periodo analizado (228 por 100). En los últimos años, este sector ha experimentado un proceso de cambio a causa del encarecimiento de la materia prima y del estancamiento de la demanda interna, que han impulsado a las empresas a diseñar nuevos formatos de productos para nuevos segmentos y a fomentar la exportación para asegurar su supervivencia.

Palabras clave: industria, café, estadísticas.

Clasificación JEL: L66, D20, D40.

1. Introducción

La actividad industrial de la CAPV, con un 22,1 por 100 sobre su Producto Interior Bruto (PIB), supera a la media española, en la que el sector industrial representa el 14,6 por 100 del PIB. En lo que al personal ocupado en este sector se refiere, en torno al 28 por 100 de la población ocupada trabaja en este sector.

El sector industrial transformador del café se encuadra dentro del grupo de empresas de la alimentación, bebidas y tabaco, formando parte de un subsector cuya rentabilidad económica es del 10,2 por 100 y que representa el 6,5 por 100 del PIB industrial de la CAPV. Forman parte de este

subsector 23 empresas en el País Vasco que dan trabajo al 1,4 por 100 del personal ocupado del sector industrial y al 2,04 por 100 del de la industria alimentaria.

Es un sector que comprende diversas actividades relacionadas con la transformación del café, utilizando como materia prima única o principal el café verde. Podríamos clasificar las empresas del sector de la siguiente manera:

- Empresas cuya actividad principal consiste en la importación de café verde desde las empresas cultivadoras a las transformadoras.
- Empresas transformadoras de café, que realizan las actividades de tostado, mezcla, molienda y envasado del café.
- Empresas fabricantes de café soluble.

Las variedades de café verde que se producen y exportan son la variedad arábica y la robusta. La ▷

* Departamento de Organización de Empresas, Universidad del País Vasco UPV-EHU. Escuela Politécnica de Donostia. San Sebastián.

Versión de julio de 2012

variedad arábica se caracteriza por tener un grano alargado y menos cafeína. Sin embargo, la variedad robusta tiene un grano pequeño y más cafeína que la variedad arábica. Recibe este nombre porque la planta de la que procede es muy resistente a enfermedades y plagas.

El café es, tras el barril de petróleo, el segundo producto más exportado a nivel mundial por los países en vías de desarrollo. Se produce en 70 países y más de 100 millones de personas en todo el mundo obtienen ingresos directa o indirectamente derivados del cultivo o tratamiento de este producto. En el año 2011, los países exportadores ganaron en torno a 13.293 millones de dólares USA correspondientes a un volumen de exportación de 101,12 millones de sacos de 60 kg (ICO, 2012).

Los países de mayor producción y exportadores a nivel mundial son Brasil (34,3 por 100 de la producción mundial), Vietnam (el 14,7 por 100) y Zimbawe (el 11,9 por 100). La producción del café ha experimentado un incremento del 8 por 100 durante el período 2000-10, destacando los casos de Vietnam y de Brasil que, con un incremento de su producción en un 97 y en un 83 por 100 respectivamente, son los dos países que mayor crecimiento han experimentado en este sector en la última década (ICO, 2010). España importa el café principalmente de Vietnam (35,3 por 100), de Brasil (21,3 por 100), Alemania (8,81 por 100) y de Uganda (el 5,51 por 100), (Federación Española del Café, 2010).

Para la fijación del precio del café se toma como referente el fijado en el mercado secundario (Bolsa de Nueva York para la variedad arábica (se compra en lotes de 17,25 toneladas), y para la variedad robusta el negociado en la Bolsa de valores de Londres (se compra en lotes de 5 toneladas). No obstante, el precio podrá variar posteriormente en función de la calidad del café que se esté negociando en la compraventa. Así mismo, un factor que incide de manera directa en el precio del café es la meteorología, ya que tanto las heladas como las sequías influyen de manera significativa en las cosechas y provocan que el precio del café se pueda llegar a multiplicar hasta por seis, tal y como ocurrió en las heladas de 1976 y 1994 y en la sequía de 1986 padecidas por Brasil.

TABLA 1
CUOTA DE MERCADO MUNDIAL DE LAS MAYORES EMPRESAS MULTINACIONALES EN VOLUMEN DE CAFÉ VERDE PROCESADO 2004

	Cuota de mercado en porcentaje
Kraft Foods.....	13
Nestlé	13
Sara Lee.....	10
Procter & Gamble.....	4
Tchibo	4
Total	44

Fuente: Oxfam International, 2002.

Este sector posee algunas características diferenciadoras dentro del sector industrial que lo convierte en singular entre las demás actividades industriales del tejido productivo:

1. En el caso de España y de la CAPV al no ser productores de café, es un sector que depende de la importación de la materia prima, ya sea café verde, café tostado o soluble.

2. Son los mercados internacionales los que fijan el precio del sector por lo que los costes de producción vienen condicionados por los mismos.

En el mercado mundial, el sector empresarial de importadores y transformadores del café verde se encuentra concentrado en un reducido grupo de grandes compañías multinacionales que acumulan la mayor parte de las ventas: Nestlé, Kraft, Procter & Gamble y Sara Lee. Estas grandes empresas llevan a cabo tanto la compra a los productores como las actividades de elaboración de café tostado, su distribución y posterior venta.

Los principales países importadores de café verde en el continente europeo son, por orden de importancia, Alemania, Italia, Bélgica y España (The European Coffee Federation, 2009). España importó en el año 2009 un volumen total de 242.363 toneladas de café, en torno a 4 millones de sacos de café verde. Las empresas más importantes en el mercado español son, por su volumen de ventas, Nestlé España SA, Kraft Foods SA y Seda Solubles SL.

2. Objetivos del estudio y metodología

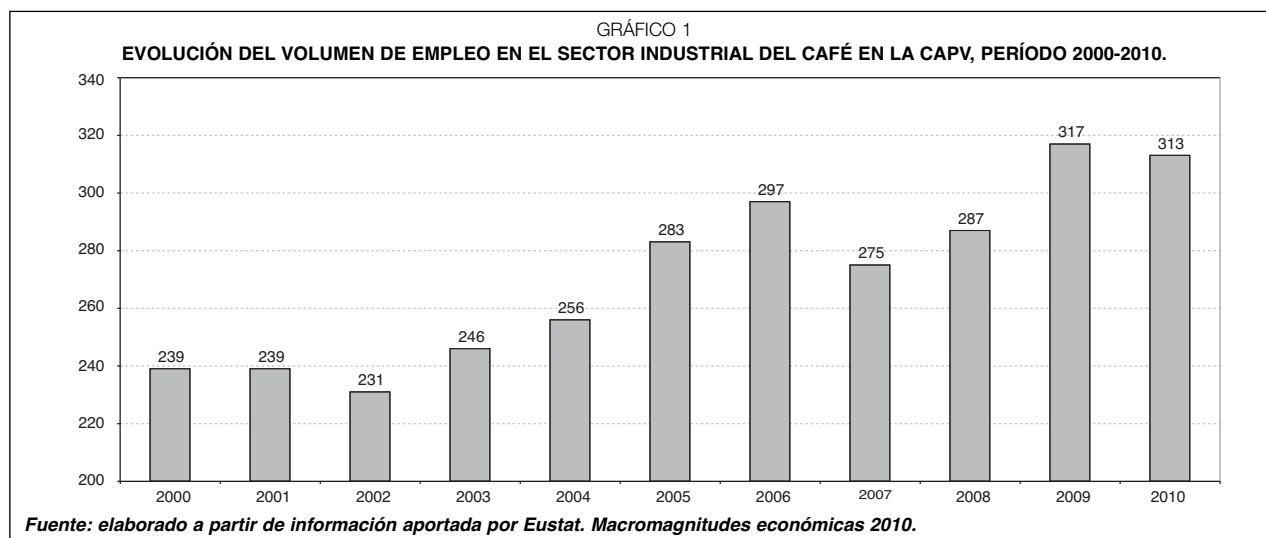
Los objetivos de este artículo son los siguientes:

1. Analizar la evolución del sector industrial ▷

TABLA 2
CLASIFICACIÓN DE LAS EMPRESAS Y ESTABLECIMIENTOS DEL SECTOR INDUSTRIAL CAFETERO
POR VOLUMEN DE EMPLEO EN LA CAPV

	Nº empresas	Nº establecimientos
Microempresas (≤ 10 empleados).....	17	26
Pequeñas ($>10 - \leq 50$ empleados).....	5	14
Medianas (> 50 hasta 250 empleados)	1	2
Total	23	42

Fuente: elaborado a partir del Directorio de Empresas, Eustat, 2010.



transformador del café en la CAPV durante el período 2000-10.

2. Determinar las características del tejido empresarial de dicho sector en la CAPV.

La metodología seguida para la realización de este estudio ha consistido en el análisis de las bases de datos secundarias elaboradas por organismos oficiales así como por organizaciones empresariales internacionales del sector industrial cafetero. Se han analizado estadísticas aportadas por el Instituto Vasco de Estadística (Eustat) a las cuales se les han aplicado análisis de carácter descriptivo (conteo, porcentajes), también se han elaborado índices y tasas de variación interanual para el análisis de los datos obtenidos para un período determinado.

3. Características del tejido industrial del café en el País Vasco

En la CAPV, el sector transformador del café se compone de un grupo reducido de empresas, 23 en total, que representan el 0,132 por 100 del PIB, con

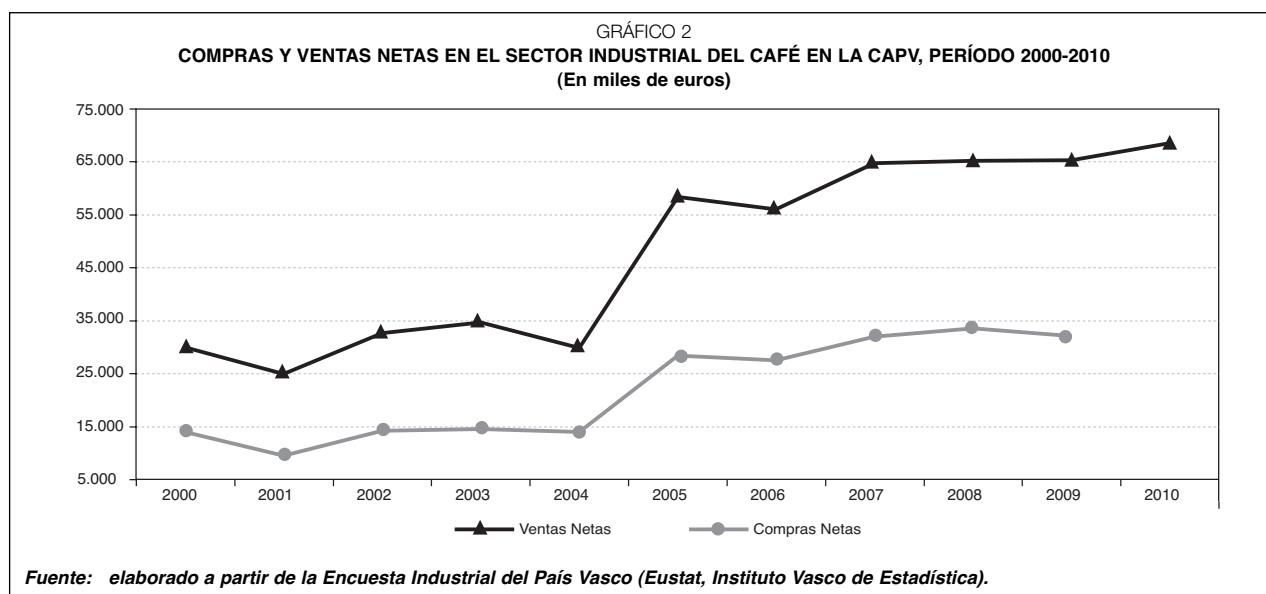
un volumen de 317 personas ocupadas en el 2009 (sobre un total de 225.337 personas del sector industrial) que representan el 1,4 por 100 del personal ocupado en la industria vasca y el 2,04 por 100 de los ocupados dentro de la industria alimentaria del País Vasco (Eustat, Macromagnitudes económicas, 2010).

Como puede observarse en la Tabla 2, la mayor parte de las empresas que forman parte de este sector son microempresas (73,9 por 100 del total). La ratio de establecimientos por empresa es 1,82. La mayor empresa del sector es Cafés Baqué SL que con una media de 91 empleados acumula el 28,7 por 100 del empleo del sector (Gobierno Vasco, CIVEX 2011).

De la observación del Gráfico 1 se desprende que la evolución del volumen de empleados ha sido creciente durante el período de 2000-2010, con un incremento del 30,9 por 100 (año base 2000=100).

4. Cuentas económicas y evolución del sector

En este apartado se analizará la evolución de las variables indicadoras de la situación financiera del ▷



sector. Para ello se han utilizado datos agregados de las Cuentas de Pérdidas y Ganancias de las empresas del sector ubicadas en la CAPV.

Como puede observarse en el Gráfico 2, la evolución de las ventas netas pone de manifiesto que esta actividad económica ha experimentado un crecimiento significativo entre los años 2004 y 2005. Dicho crecimiento se ha mantenido de manera sostenida hasta el año 2010. El incremento de las ventas netas para el periodo 2000-2010 ha sido del 228 por 100, con una tasa de variación interanual de entre el 0,1-15 por 100. Por otro lado, el crecimiento de las compras netas ha sido de un 230 por 100 en el año 2009 con respecto al año 2000. El peso que representan las compras sobre las ventas en todo el período ha sido del 46 por 100, con un mínimo del 38 por 100 y un máximo del 51 por 100. Estos datos reflejan una variabilidad del 13 por 100.

De la observación del Gráfico 1 se deduce que la evolución del volumen de empleados ha sido creciente durante el período de 2000-2010, con un incremento del 30,9 por 100 (año base 2000=100). Es destacable así mismo, que en esta actividad económica el empleo ha crecido desde el año 2008, año a partir del cual la tasa de variación interanual del producto interior bruto a precios de mercado en la CAPV en precios corrientes descendió un 9,1 por 100 en la industria alimentaria, y un 4,2 por 100 en

toda la comunidad autónoma (INE, Contabilidad Regional de España, Base 2008, serie contable).

En la Tabla 3 puede observarse que el margen bruto de explotación se ha reducido notablemente en todo el período analizado (2000-2010), llegando a ser del 4,03 por 100 en el año 2010. Esta reducción tan significativa del margen bruto se ha debido al aumento del gasto bruto de la explotación (249 por 100). El factor más importante que ha condicionado, sin duda alguna, el aumento del gasto bruto ha sido la partida de compras netas (café verde y tostado), cuyo incremento para el mismo periodo fue del 230,5 por 100 (Gráfico 2).

El valor añadido bruto a coste de factores representa la aportación de los factores capital y trabajo al proceso productivo, cuyo cálculo viene a ser el resultado de la deducción de los impuestos ligados a la actividad, agregando las subvenciones de explotación al valor añadido bruto a salida de fábrica (producción bruta salida fábrica menos consumos intermedios). Esta variable ha experimentado un incremento sustancial (83,7 por 100) en el período citado (Eustat, Macromagnitudes económicas 2010).

Del análisis de los datos de la evolución de empleados, ventas netas y el valor añadido bruto a coste de factores (VABcf) se deduce que fue a partir del 2005 cuando el sector experimentó un crecimiento notable. La causa principal de dicho crecimiento ▷

TABLA 3
INGRESOS BRUTOS, GASTOS BRUTOS, RESULTADO BRUTO DE EXPLOTACIÓN (EN MILES DE EUROS CORRIENTES) Y MARGEN BRUTO DE LA EXPLOTACIÓN DE LAS EMPRESAS DEL SECTOR INDUSTRIAL DEL CAFÉ EN LA CAPV, PERÍODO 2000-2010

Años	Ingresos brutos de explotación (1)	Gastos brutos de explotación (2)	Resultado bruto de explotación (3)	Margen Bruto de explotación (4) Porcentaje
2000	30.037	26.788	3.249	10,82
2001	25.281	22.356	2.925	11,57
2002	32.911	28.278	4.633	14,08
2003	34.931	30.657	4.274	12,24
2004	30.047	27.517	2.530	8,42
2005	59.412	54.396	5.016	8,44
2006	55.734	54.053	1.681	3,02
2007	64.665	59.619	5.046	7,80
2008	65.687	61.898	3.789	5,77
2009	65.801	61.960	3.841	5,84
2010	69.524	66.719	2.805	4,03

(1) Ingresos brutos de explotación: se compone de la suma del importe neto de la cifra de negocios, la variación de existencias y los trabajos realizados por la empresa para su activo a los que se suman los otros ingresos de explotación.

(2) Gastos brutos de explotación: se compone de la suma de los aprovisionamientos, gastos de personal, otros gastos de explotación y amortizaciones.

(3) Resultado bruto de explotación: se calcula restando los gastos brutos de explotación a los ingresos brutos de explotación.

(4) Margen bruto de explotación: es la ratio entre el resultado bruto de explotación y los ingresos brutos de explotación expresado en porcentajes.

Fuente y elaboración: elaborado a partir de información aportada por Eustat (Macromagnitudes 2010).

TABLA 4
VALOR AÑADIDO AL COSTE DE FACTORES DEL SECTOR INDUSTRIAL DEL CAFÉ EN LA CAPV, PERÍODO 2000-2010

Años	VABcf (miles de euros)	Índice de variación (año base 2000=100)	Variación interanual en porcentaje
2000	10.835	100,00	-
2001	10.438	96,34	-3,7
2002	13.089	120,80	2,54
2003	13.444	124,08	2,7
2004	11.167	103,06	-16,9
2005	17.683	163,20	58,4
2006	16.162	149,16	-8,6
2007	18.131	167,34	12,2
2008	17.618	162,60	-2,8
2009	18.933	174,74	7,5
2010	19.910	183,75	5,1

Fuente: elaborado a partir de estadísticas de Macromagnitudes económicas (Eustat, 2010).

parece estar relacionada con el aumento del precio de venta del café en los mercados internacionales y no tanto con un aumento del consumo en el País Vasco.

En resumen, el sector industrial transformador del café en el País Vasco se caracteriza por una tendencia al crecimiento de las variables de: ventas netas, ingresos y gastos de explotación. Por el contrario, el margen bruto de explotación sufre una reducción considerable motivada por el incremento de la cifra de compras netas a causa de la subida del precio de la materia prima en los mercados internacionales.

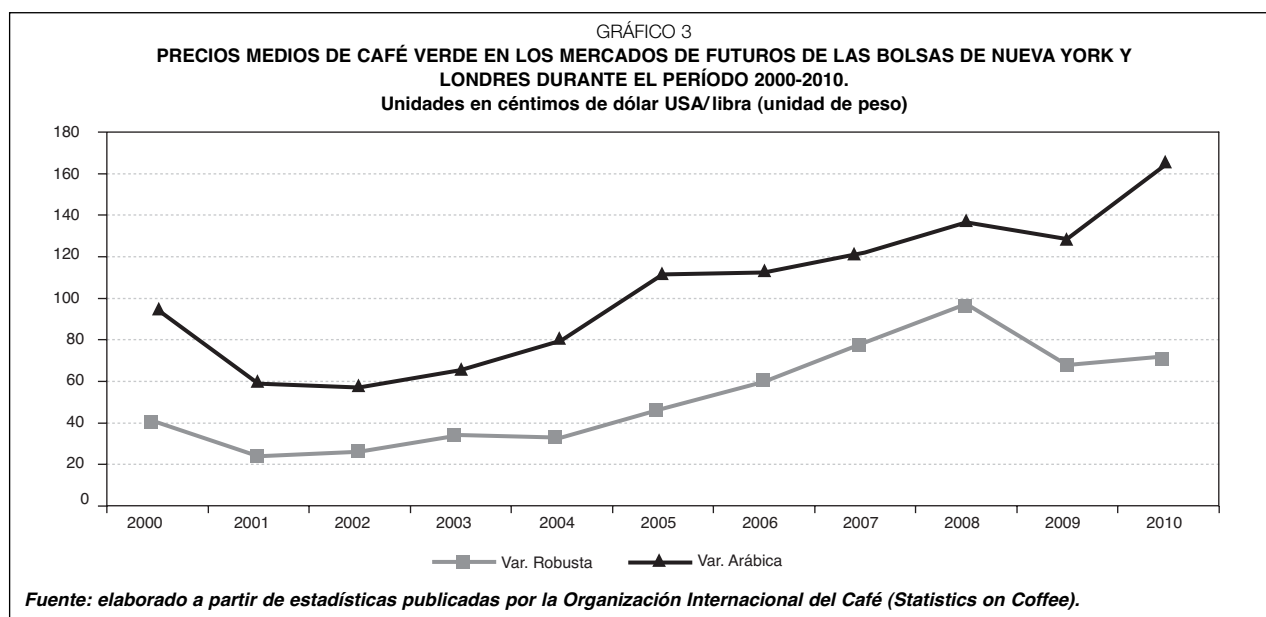
5. Características del mercado

En cuanto a las exportaciones de la industria transformadora del café en la CAPV, cabe decir que úni-

camente 4 empresas de las 23 que componen el sector (el 17 por 100) dirigen su producto a la exportación. La empresa Cafés Baqué SL obtiene mediante la exportación entre 10.001-25.000 euros. Por su parte las pequeñas empresas como Cafés Sarasola SL, Cafés Aitona SL y Juan Iriondo SA (con entre 11-50 trabajadores) facturan únicamente entre 1.001-2.500 euros (Catálogo Industrial Vasco y de Empresas Exportadoras, CIVEX, datos actualizados al año 2011).

5.1. Los precios para fabricantes y consumidores finales

A nivel mundial, los precios del café verde han experimentado grandes variaciones. A partir del año 2005, comenzó una tendencia alcista de los pre- ▷



cios para este producto considerado *commodity*¹ en las Bolsas del mercado de valores de Londres y Nueva York, a causa de la cada vez mayor demanda de consumo de Rusia y China, y también debido a que se redujo la producción mundial entre el 10-20 por 100 con respecto a años anteriores (Organización Internacional del Café, 2009).

Como puede observarse en el Gráfico 3, los precios de la variedad arábica, que se cotiza en el mercado de valores de Nueva York, se han incrementado en un 189,7 por 100 desde el año 2002 al 2010, al igual que ha sucedido con la variedad robusta, de menor precio que la anterior, con un incremento del 187 por 100 en el citado periodo. Se observa asimismo una tendencia al crecimiento en los precios en ambos productos a medio y largo plazo, tal como se ve reflejado en el Gráfico 4.

Tanto en la CAPV como en España en su conjunto, observamos un incremento de los precios del 27 por 100 y del 25 por 100, respectivamente. Si comparamos el IPCA de alimentos y bebidas no alcohólicas y el IPC general, puede afirmarse que los precios del café, cacao e infusiones no han variado sustancialmente con respecto a los otros índices mencionados, ya que el incremento de ambos índices ha sido similar al experimentado por el café a partir del año 2005, tal como figura en la Tabla 5. ▷

¹ Se refiere a materias primas a granel.

TABLA 5
ÍNDICE DE PRECIOS DE CONSUMO ARMONIZADO DEL CAFÉ, CACAO E INFUSIONES, ALIMENTOS Y BEBIDAS ALCOHÓLICAS E IPCA GENERAL DE ESPAÑA. MEDIA ANUAL
(Base 2002=100)

Años	Café, té y cacao País Vasco	Café, té y cacao España	Alimentos y bebidas no alcohólicas España	IPCA General España
2002	100,000	100,000	100,000	100,000
2003	102,558	102,960	104,102	103,102
2004	103,488	102,835	108,115	106,250
2005	107,410	105,857	111,526	109,844
2006	114,658	111,004	116,167	113,757
2007	120,462	116,250	120,458	116,992
2008	129,129	124,492	127,538	121,823
2009	130,504	126,062	126,196	121,533
2010	127,891	125,896	125,676	124,016

Fuente: elaborado a partir de estadísticas del Índice de Precios de Consumo Armonizado, INE.

TABLA 6
PRECIO DE VENTA DE CAFÉ TOSTADO EN PRECIOS CORRIENTES Y CONSTANTES EN ESPAÑA
Unidad: Céntimos de dólar USA/libras (unidad de peso)

Años	Precio comercial (\$ corrientes)	Precio comercial deflactado (\$ constantes)	Índice precios constantes (año base 2002=100) Deflactado
2002	258,11	258,11	100,000
2003	300,07	291,443	112,914
2004	323,38	314,464	121,834
2005	322,26	304,429	117,946
2006	342,43	308,484	119,517
2007	385,16	331,320	128,364
2008	430,66	345,933	134,026
2009	416,45	330,353	127,989
2010	390,87	310,470	120,286

Fuente: elaborado a partir de estadísticas de la Organización Internacional del Café (ICO).

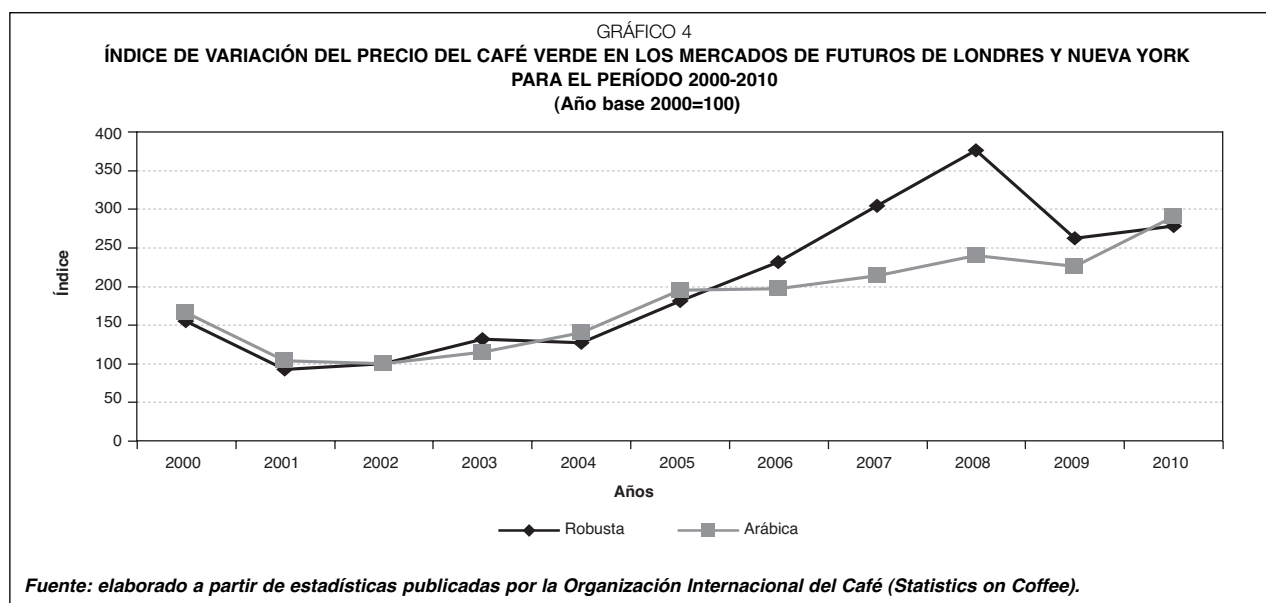


TABLA 7
CONSUMO EN HOGARES DEL PAÍS VASCO DE CAFÉ EN GRANO O MOLIDO (TORREFACTO, NATURAL, MEZCLA Y DESCAFEINADO)
Y SOLUBLE

Años	Volumen (miles de kg)	Valor (miles de euros)	Precio medio kg	Consumo per cápita	Gasto per cápita (euros)
2004	3.570,18	20.729,41	36,04	1,67	9,82
2005	3.742,26	22.552,17	36,72	1,74	10,59
2006	3.357,22	23.365,82	39,80	1,58	10,95
2007	3.382,64	25.113,37	42,14	1,60	12,09
2008	3.541,01	29.787,37	44,85	1,70	14,42
2009	3.567,65	31.342,00	47,99	1,63	14,12
2010	3.244,30	28.037,14	45,69	1,47	12,72

Fuente: elaborado a partir de estadísticas del Panel de Consumo Alimentario del Ministerio de Medio Ambiente, Medio Rural y Marino.

En la Tabla 6 se muestran datos de la evolución de los precios en dólares USA a los que se les ha eliminado el efecto de la inflación correspondiente al IPCA para el café, té y cacao español, en el que, una vez deflactado, el precio creció el 20,2 por 100 en el año 2010 con respecto al 2002, lo cual indica que el crecimiento medio del precio fue del 2,24 por 100 anual, inferior al 3,09 por 100 de incremento anual medio de la CAPV.

5.2. Características de la demanda y el consumo de café en la CAPV

El volumen del consumo de café en grano o molido realizado por los hogares del País Vasco no presenta variaciones en el período de 2004 a 2010, de manera que el consumo total y per cápita no ha expe-

rimentado incrementos, sino más bien puede decirse que se ha estabilizado (el consumo per cápita ha descendido 8,9 por 100 en el período citado y el volumen consumido un 7,1 por 100). Sin embargo, el gasto per cápita indica un crecimiento del 160,59 por 100, que está directamente relacionado con el precio medio por kilogramo que ha crecido en 145,17 por 100 en el período 2004-2010. No se han encontrado datos del consumo de café en hostelería circunscritos a la CAPV, sino referidos a la zona norte de España, considerándose no pertinente su análisis en este artículo.

De los datos presentados en la Tabla 7 se desprende que el consumo del café en la CAPV en el ámbito del hogar parece haberse estancado, posiblemente a causa de la recesión económica iniciada en el año 2008, por lo que es probable que en los años siguientes el nivel de consumo se mantenga, o en el ▷

caso de que crezca se deba a un aumento del consumo en el hogar. Estos resultados pueden ser indicativos de que el ciclo de vida en las ventas ha llegado a su fase de madurez o saturación, al menos hasta superar la recesión económica. Esta situación incita a la industria a innovar y diferenciar el producto para mantener el nivel de ventas.

Con ese objetivo se han creado el formato monodosis y las cápsulas, dirigidas tanto al consumo doméstico, horeca (hostelería, restauración y *catering*) e instituciones. Mediante estos nuevos formatos se desea fomentar el consumo individual del café, ya que las empresas del sector consideran que estos formatos tienen posibilidades de crecimiento en ventas. Las monodosis se caracterizan por ser bolsitas de papel y blandas que pueden utilizarse en cafeteras expresso, mientras que las cápsulas son bolsitas rígidas que pueden utilizarse tanto en las máquinas express de hostelería como en las cafeteras monodosis que ofertan los distribuidores.

En la CAPV, tal y como puede apreciarse en la Tabla 8, fueron varias las empresas que entraron a competir en el segmento de las monodosis y cápsulas, dirigidas a todos los canales de distribución: doméstico, horeca e instituciones.

6. Conclusiones

El sector industrial transformador del café en la CAPV es un sector de reducido tamaño formado principalmente por microempresas y pequeñas empresas que ha experimentado cambios importantes en el último decenio. Destaca el incremento de la cifra de negocios global y el empleo generado. Sin embargo, estas empresas han observado una reducción de sus márgenes brutos de explotación, sobre todo a causa del encarecimiento de la materia prima (café verde), de la que el País Vasco no es productor, y cuyos precios se fijan en los mercados de futuros de Londres y Nueva York. Esta dependencia con respecto al exterior y el aumento de precios junto al estancamiento de los niveles de consumo suponen amenazas para el sector que pueden condicionar su

TABLA 8
EMPRESAS FABRICANTES DE FORMATOS MONODOSIS
Y CÁPSULAS DEL PAÍS VASCO. AÑO 2011

Monodosis	Doméstico	Horeca	Oficinas
Cafés Baqué SL		X	
Cafés La Brasileña SA	X		
Cafés Fortaleza			X
Cápsulas	Doméstico	Horeca	Oficinas
Cafés El Abra SA	X	X	X

Fuente: elaborado a partir de informe de Alimarket.

supervivencia a medio plazo. No obstante, las empresas del sector han logrado incrementar el valor añadido bruto en sus procesos productivos, mejorando la eficiencia productiva, la cual constituye sin duda una fortaleza para el sector. En lo que al mercado y consumo se refiere, se abren nuevas oportunidades con la comercialización de nuevos formatos (monodosis y cápsulas) que parecen tener expectativas de crecimiento, a la vez que las exportaciones también pueden considerarse una oportunidad de crecimiento cuando la demanda interna se ha estabilizado.

Del análisis de la evolución de las variables indicadoras de la situación financiera del sector, puede concluirse que el sector llega a consolidarse y estabilizarse, posibilitando a las empresas realizar previsiones de la demanda a corto y medio plazo. Esta situación sin duda, es un indicador de que el sector industrial cafetero se encuentra en su fase de madurez en el País Vasco, y que deberá realizar esfuerzos para mantener márgenes de explotación que le permitan ser una actividad económica rentable.

Bibliografía

- [1] ALIMARKET ALIMENTACIÓN (2010): El consumo de café es España, a examen. www.alimarket.es
- [2] ALIMARKET ALIMENTACIÓN (2010): Monodosis de café: el boom del pequeño formato. www.alimarket.es
- [3] ALIMARKET ALIMENTACIÓN (2011): Principales fabricantes de monodosis en España. www.alimarket.es ▷

- [4] CICAS, CENTRO DE INFORMACIÓN DE CAFÉ Y SALUD (2010): Hábitos y actitudes de los españoles frente al consumo de café. *www.cicas.es*
- [5] EUROPEAN COFFEE FEDERATION (2002-2010): European Coffee Report. *www.ecf-coffee.org*.
- [6] EUROPEAN COFFEE FEDERATION (2006): Coffee facts and figures. *www.ecf-coffee.org*.
- [7] EUSTAT, INSTITUTO VASCO DE ESTADÍSTICA (2010): Macromagnitudes económicas de empresas del sector industrial del café del País Vasco. *www.eustat.es*
- [8] EUSTAT, INSTITUTO VASCO DE ESTADÍSTICA (2010): Cuentas patrimoniales de empresas no financieras, tablas estadísticas. *www.eustat.es*
- [9] EUSTAT, INSTITUTO VASCO DE ESTADÍSTICA (2011): Directorio de empresas del sector industrial del café. *www.eustat.es*
- [10] FORUM CULTURAL DEL CAFÉ (2002-2010): Informe sectorial.
http://www.forumdelcafe.com/articulos-detalle.php?id=12
- [11] GOBIERNO VASCO (2011): Catálogo Industrial y de Exportadores del País Vasco (CIVEX).
http://www.industria.ejgv.euskadi.net/r44-civex/es/x76aAppWar/buscador/buscadorSimple?locale=es
- [12] INE, INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA (2010): Índice de Precios de Consumo Armonizado España.
http://www.ine.es/jaxi/menu.do?type=pcaxis&path=/t25/p180&file=inebase&L=0
- [13] INE, INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA (2010): Contabilidad Regional de España, Base 2008, serie contable, País Vasco. *www.ine.es*
- [14] INTERNATIONAL COFFEE ORGANIZATION, ICO (2010): Statistics on coffee.
http://www.ico.org/coffee_prices.asp?section=Statistics
- [15] MERCASA (2009): La Euskadi cafetera. *www.mercasa.es*
- [16] MINISTERIO DE MEDIO AMBIENTE, MEDIO RURAL Y MARINO (2001-2011): Panel de Consumo Alimentario: La alimentación mes a mes.
http://www.magrama.gob.es/es/alimentacion/temas/consumo-y-comercializacion-y-distribucion-alimentaria/panel-de-consumo-alimentario
- [17] MORALES, C. (2003): El mercado español de café. Pangea Consultores SL. *www.pangea21.com*
- [18] OXFAM INTERNATIONAL (2002): Mugged: Poverty in Your Coffee Cup.
http://www.maketrade-fair.com/assets/english/mugged.pdf (9 de septiembre).



BOLETÍN ECONÓMICO DE INFORMACIÓN COMERCIAL ESPAÑOLA (BICE)

SUSCRIPCIÓN ANUAL

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

DATOS

Nombre y apellidos

Empresa.....

Domicilio.....

D.P. Población

N.I.F.....

Teléfono. Fax

Email.....

**Transferencia a la cuenta de ingresos por venta de publicaciones del Ministerio de Economía y Competitividad
IBERCAJA. Calle Alcalá 29. MADRID (ESPAÑA)
CÓDIGO CUENTA CLIENTE:
2085-9252-07-0330598330**

Suscripciones y ventas por correspondencia:

Paseo de la Castellana, 162 8ª Planta 28046 Madrid. Teléfono 91 583 55 07

Suscripciones a través de la página web del Ministerio de Economía y Competitividad

DistribuciónPublicaciones@mineco.es



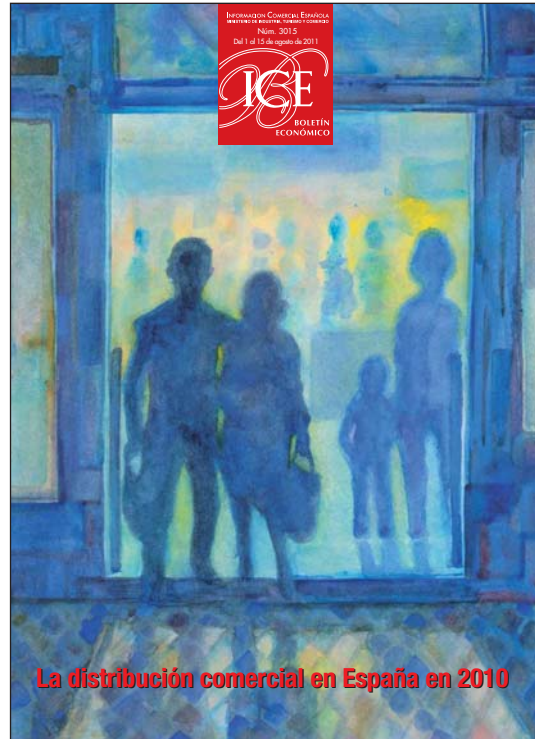
GOBIERNO
DE ESPAÑA

MINISTERIO
DE ECONOMÍA Y
COMPETITIVIDAD

SUBSECRETARÍA
SECRETARÍA GENERAL TÉCNICA

SUBDIRECCIÓN GENERAL
ESTUDIOS, INFORMACIÓN Y PUBLICACIONES

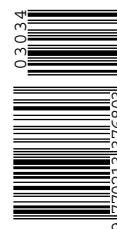
ÚLTIMOS MONOGRÁFICOS PUBLICADOS



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