

INFORMACION COMERCIAL ESPAÑOLA
MINISTERIO DE ECONOMÍA Y COMPETITIVIDAD

Núm. 3058

Del 1 al 31 de diciembre de 2014



Comercio internacional de Castilla-La Mancha

Las dos primeras décadas de la OMC

En preparación

- El sistema económico internacional en 2014
- La crisis del Sistema Monetario Europeo y la conveniencia de establecerse como unión monetaria

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 3058

Directora

Ana de Vicente Lancho

Secretario de Redacción

Juan José Otamendi García-Jalón

Jefa de Redacción

Pilar Buzarra Villalobos

Redacción: Carmen Fernández de la Mora y M^a Ángeles Luque Mesa. **Consejo de Redacción:** Antonio M^a Ávila, José M^a Fernández, Luis Fuentes, Rafael Fuentes, José C. García de Quevedo, Francesc Granell, Silvia Iranzo, Alicia Montalvo, Vicente Montes Gan, María Naranjo, Ödön Pála, Fco. Javier Parra, Eva Povedano, Remedios Romeo, Francisco Javier Sansa, Cristina Serrano. **Logo y diseño general:** Manuel A. Junco. **Portada:** Fernando Fuentes. **Edición y Redacción:** Paseo de la Castellana, 162, planta 11. Teléfono: 91 349 31 90. **www.revistasICE.com**
Distribución y suscripciones: 91 583 55 07. **distribucionpublicaciones@mineco.es.**

Índices de impacto en IN-RECS

Cualquier forma de reproducción, distribución, comunicación pública o transformación de esta obra solo puede ser realizada con la autorización de sus titulares, salvo excepción prevista por la ley.

La Editorial, a los efectos previstos en el art. 32.1 párrafo 2 del vigente TRLPI, se opone expresamente a que cualquier fragmento de esta obra sea utilizado para la realización de resúmenes de prensa. La suscripción a esta publicación tampoco ampara la realización de estos resúmenes. Dicha actividad requiere una licencia específica. Dirijase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos) si necesita fotocopiar o escanear algún fragmento de esta obra, o si quiere utilizarla para elaborar resúmenes de prensa (www.conlicencia.com <<http://www.conlicencia.com>>; 91 702 19 70 / 93 272 04 47).

Coordinador de la edición: S.G. Evaluación de Instrumentos de Política Comercial. Secretaría de Estado de Comercio

Editor: Secretaría General Técnica

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./ 4001214

EUAEVF: 7€ + IVA

D.L.: M-30-1958

NIPO: 720-14-001-2

eNIPO: 720-14-002-8

ISSN: 0214-8307

eISSN: 2340-8804

Catálogo general de publicaciones oficiales

<http://publicacionesoficiales.boe.es>



S U M A R I O

		En portada
Dirección Territorial de Comercio en Castilla-La Mancha	3	La economía internacional de Castilla-La Mancha 2013-2014
		Colaboraciones
Antonio María Ávila Álvarez y Miguel Ángel Díaz Mier	27	Reflexiones sobre las dos primeras décadas de la OMC (II)
José Luis García Hidalgo y Luis Palma Martos	37	Los nuevos desafíos de la política de competencia en la Unión Europea ante la recuperación económica y la Estrategia Europa 2020
Inmaculada Rabadán Martín, Ana Gessa Perera y José A. Jurado Martín	49	La participación de la industria española en proyectos internacionales de reducción de emisiones de carbono (2008-2012). Un análisis exploratorio
Miguel Ángel Martín Valmayor, Luis Romero Cuadrado, María Romero Cuadrado y María Luisa Cuadrado Ebrero	61	Un análisis estratégico del sector de las telecomunicaciones



*Dirección Territorial de Comercio en Castilla-La Mancha**

LA ECONOMÍA INTERNACIONAL DE CASTILLA-LA MANCHA 2013-2014

Este artículo pasa revista a todos los aspectos relevantes de la actividad exterior de nuestras empresas en 2013 en comparación con 2012, así como una previsión para 2014, a partir de los datos publicados del primer cuatrimestre del año. Incluye un estudio de los flujos comerciales y el perfil de la empresa exportadora en las cinco provincias de la región, y su distribución geográfica y sectorial, al margen de operaciones puntuales o extraordinarias que se pudieran producir. En un marco económico, aún desfavorable, pero que vislumbra un horizonte más esperanzador, la internacionalización es, y deberá seguir siendo, una sólida estrategia para que nuestras empresas consoliden su recuperación diversificando riesgos y expandan su mercado objetivo, aprovechando las oportunidades que la economía mundial nos ofrece. El conocer los riesgos a los que nos enfrentamos y los instrumentos a nuestra disposición, son los ingredientes claves para el éxito.

Palabras clave: comercio exterior, sectores exportadores, capítulos de importación, empresa exportadora.
Clasificación JEL: E60, F14, R10.

1. Introducción

El presente informe trata de abordar, desde diferentes perspectivas económicas y comerciales, la coyuntura del sector exterior de Castilla-La Mancha (CLM) a lo largo del ejercicio 2013 con una proyección para 2014, recalcando los aspectos positivos pero también los puntos débiles, con el objetivo último de que se refuercen los primeros y se corrijan los segundos en una comunidad autónoma como CLM, cuyo proceso de internacionalización es relativamente reciente pero, por ello, de un mayor interés si cabe.

* Este artículo ha sido elaborado por: Inmaculada García Espinosa, economista; Jefe de Unidad de Estudios Económicos. Javier López Moya, economista; Jefe de Sector de ICEX y Pedro A. Morejón Ramos, Técnico Comercial y Economista del Estado, Director Territorial.

Versión de julio de 2014.

En definitiva, el objetivo del presente documento se resume en dar una visión, lo más completa posible, de la economía castellano-manchega en su vertiente internacional. La ordenación que le hemos dado persigue facilitar su uso e interpretación a los profesionales de la economía, a las instituciones y entidades socioeconómicas y, por supuesto, a las empresas que desarrollan o piensan desarrollar su actividad económica en esta región, con el objetivo de colaborar y ser de utilidad en el desarrollo de una política ortodoxa de internacionalización en función de las ventajas comparativas que tiene Castilla-La Mancha, lo que redundará en el crecimiento de la economía regional y, en consecuencia, en la mejora del nivel de vida de sus ciudadanos.

Confiamos en que este esfuerzo mantenido de información que realiza esta Unidad de la Administración General del Estado en la región, y que se ▷

CUADRO 1
INDICADORES MACROECONÓMICOS DE LA BALANZA DE PAGOS EN CLM

Indicadores globales	CLM			España	
	2013	(*) % 13/12	% CLM/España	2013	(*) % 13/12
Exportaciones (millones €) (*)	5.324,1	22,2	2,3	234.239,8	5,2
Importaciones (millones €) (*)	5.683,2	18,3	2,3	250.195,2	-1,3
Saldo comercial (millones €)	-359,1	-19,6	2,3	-15.955,4	-48,1
Índice de cobertura (Xs/Ms)	93,7	3,3	100,1	93,6	6,6
VABpb (millones euros)	32.829,7	-1,0	3,5	933.173	-1,2
PIBpb (millones euros)	35.989,5	-0,5	3,5	1.022.988	-0,6
Exportaciones % s/VAB	16,2	23,5	64,6	25,1	1,5
Importaciones % s/VAB	17,3	19,5	64,6	26,8	0,0
Exportaciones % s/PIB	14,8	22,8	64,6	22,9	1,3
Importaciones % s/PIB	15,8	18,9	64,6	24,5	-0,2
Saldo/PIB (%)	-1,0	-19,2	64,0	-1,6	1,4
Grado de Apertura (Xs+Ms)/PIB %	30,6	5,3	64,6	47,4	9,8

(*) Las tasas de variación anual de las exportaciones, importaciones, saldo y cobertura se calculan respecto a los datos provisionales del mismo período del año anterior.

Nota: El déficit comercial ha disminuido un 19,6 por 100 en CLM y un 48,1 por 100 en España.

pb: precios básicos.

Fuente: Aduanas e INE. Elaborado por la Dirección Territorial de Comercio en Toledo (ICEX).

complementa con otros estudios sobre los sectores más importantes en Castilla-La Mancha, pueda servir en el importante esfuerzo que esta comunidad autónoma está desarrollando para equipararse, también en su vertiente internacional, al resto de regiones españolas y europeas, más aún cuando la progresiva incorporación de nuevos socios está transformando la Unión Europea en un escenario de mayores posibilidades pero también de una indudable mayor competencia interna y hacia terceros países.

2. Estructura económica de Castilla-La Mancha

El Producto Interior Bruto (PIB) de Castilla-La Mancha en el último año, a precios corrientes, alcanzó los 35.990 millones de euros, con una tasa de variación de volumen interanual a precios de mercado del -1,1 por 100, frente al -3,2 por 100 alcanzado el pasado año. En cuanto a la participación del Valor Añadido Bruto (VAB) regional sobre el total nacional, en 2013 la cuota de la región se situó en el 3,5 por 100, una décima por encima a la registrada en el año anterior.

En cuanto al análisis sectorial de Castilla-La Mancha, el sector servicios concentra el 59,6 por 100 del VAB de la región, seguido del sector industrial, el único que ha incrementado su participación

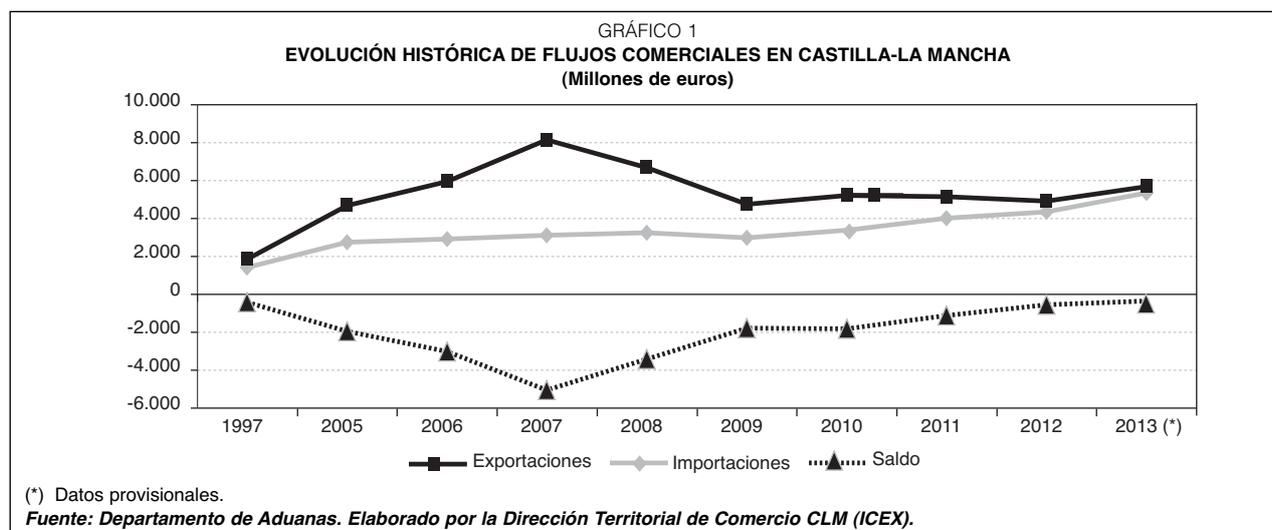
CUADRO 2
PIB PER CÁPITA REGIONAL

PIB per cápita (2013 1ª estimación)	Euros por hab.	Índice España=100	Tasa Variación Interanual
País Vasco.....	29.959	134,5	-0,3
Madrid, Comunidad de.....	28.915	129,8	0,0
Navarra, Comunidad Foral de.....	28.358	127,3	-0,5
Cataluña	26.666	119,7	0,9
Rioja, La	25.277	113,5	0,3
Aragón	24.732	111,0	-0,3
Baleares, Illes.....	23.446	105,2	-0,6
Total Nacional	22.279	100,0	-0,1
Castilla Y León	21.879	98,2	-0,5
Cantabria	21.550	96,7	-0,7
Asturias, Principado de	20.591	92,4	-1,3
Galicia.....	20.399	91,6	0,3
Comunitat Valenciana.....	19.502	87,5	0,1
Canarias	18.873	84,7	-0,4
Ceuta	18.771	84,3	-0,4
Murcia, Región de	17.901	80,3	-0,7
Castilla - La Mancha.....	17.780	79,8	0,5
Andalucía.....	16.666	74,8	-0,5
Melilla	16.426	73,7	-1,7
Extremadura	15.026	67,4	-0,7

Fuente: INE. Elaborado por la Dirección Territorial de Comercio en Toledo (ICEX).

(17,6 por 100), la construcción (10 por 100), agrícola (7,4 por 100); y el sector energético con menor contribución al VAB (5,4 por 100). El índice de precios al consumo se ha situado en el 1,3 por 100, una décima menos que el que ha tenido España.

Por lo que respecta a las estadísticas de población y empleo de nuestra región en 2013, el volumen de población activa continua la trayectoria ▷



descendente iniciada el pasado año, por el abandono del mundo laboral de más de 6.400 trabajadores, lo que situó la tasa de actividad en el 58,73 por 100. La tasa de ocupación (41,05 por 100) evolucionó negativamente, perdiéndose más de 20.700 puestos de trabajo, lo que supuso un incremento de la tasa de paro hasta alcanzar el 30,12 por 100 en 2013, superior al 28,47 por 100 del año anterior; las cifras registradas resultan casi cuatro puntos por encima de la media nacional (26,36 por 100).

3. Evolución histórica del comercio exterior en Castilla-La Mancha

El comercio exterior en Castilla-La Mancha muestra una tendencia creciente en su ritmo exportador que puede clasificarse en varias etapas diferenciadas.

Un periodo de fuerte expansión (1992-1998) en el que el volumen de exportación casi se cuadruplicó, desde 475 millones de euros hasta 1.734 millones. Posteriormente, se produjo un frenazo en esta tendencia exportadora en 1999, cayendo más de un 8 por 100 en ese año. A partir del año 2000 y hasta 2008, se inicia una nueva etapa, cuya evolución ha sido claramente alcista. Destacando especialmente el año 2004 en el que el crecimiento fue superior a la media, debido a la ampliación

de la UE a 25 socios y a la recuperación de los sectores de bienes de equipo, semimanufacturas y agroalimentario. En 2009, después de nueve años de crecimiento, y ya con datos definitivos del citado año, se constata un frenazo del 8,9 por 100 en las exportaciones de la región, sin duda impulsado por las malas cifras de la economía en general. No obstante, después de este paréntesis, a partir de 2010 se recupera la tendencia alcista perdida, recuperando, e incluso superando, las cifras de años anteriores.

Finalmente, en 2013, siguiendo con esta evolución positiva, se alcanzan cifras de récord en la exportación de Castilla-La Mancha, con un volumen de 5.324 millones de euros, debido a un fuerte incremento del 22,2 por 100.

Por otro lado, la evolución de las importaciones regionales ha seguido, al igual que las exportaciones, una tendencia claramente creciente, con el paréntesis de 2005 donde cayeron casi el 9 por 100, y recuperando de nuevo el crecimiento los años siguientes, donde se alcanzaron cifras récord. A partir de 2008 se frenan las importaciones con un descenso del 18,2 por 100, influido sobre todo por el parón de la automoción, sector dominante de nuestras compras, el cual se acentúa más en 2009, con una caída del 28,8 por 100, y recuperándose ligeramente en 2010 con un incremento del 9,5 por 100. En 2011 y 2012, nuestras importaciones siguen una tendencia negativa, ▷

con sendos descensos del 1,7 por 100 y 5,2 por 100 respectivamente, y un volumen similar al alcanzado en 2009, y lejos de las cifras de los años de mayor pujanza económica. 2013 marca de nuevo cierta recuperación en nuestras compras, con un incremento del 18,3 por 100, y unas cifras parejas a las de 2006, anterior a la crisis económica.

Las principales consecuencias de la evolución histórica, tanto de las exportaciones como de las importaciones de Castilla-La Mancha son las siguientes:

- La desigual evolución que han experimentado tanto las exportaciones como las importaciones ha tenido como resultado una progresiva mejora del saldo de la balanza comercial, históricamente deficitaria, reduciendo este déficit hasta alcanzar la cifra récord de 359 millones de euros, muy lejos de la existente en 2007 (5.059 millones de euros). Esto ha sido debido en gran parte a un mayor crecimiento de las exportaciones que de las importaciones en los últimos años.

- Un deterioro del índice de cobertura (Xs/Ms), en unos veintiocho puntos porcentuales en el periodo 1995-2004, (del 70 por 100 en 1995 al 48 por 100 en 2004), llegando incluso al 38 por 100 en 2007, merced al gran crecimiento de las importaciones sobre las exportaciones. Los cuatro últimos años, sin embargo, han sobrepasado las tasas anteriores, alcanzando en 2013 el 93,7 por 100, la cifra más alta hasta el momento.

4. Análisis general: el comercio exterior en Castilla-La Mancha en 2013

El volumen total de exportaciones de CLM en 2013 fue de 5.324 millones de euros, un 22,2 por 100 más que en 2012, superior al experimentado en España, que fue del 5,2 por 100. Esto ha supuesto una participación de Castilla-La Mancha del 2,3 por 100 sobre el total exportado a nivel nacional, tres décimas más que la cifra alcanzada el año anterior.

Por su parte, el volumen total de importaciones en 2013 registró también un incremento del 18,3 por 100 (-1,3 por 100 de media nacional) situándose en 5.683 millones de euros. El comportamiento de la importación regional se caracteriza por la evolución irregular que ha mostrado en los últimos años. Como ya se apuntó anteriormente, la importación estaba muy marcada por el sector vehículos, el cual en la actualidad no tiene el mismo peso específico, de lo que se desprende que se han diversificado más nuestras empresas y por consiguiente sus proveedores. La automoción ha pasado de ocupar las primeras posiciones en el *ranking* de importación de nuestra región al séptimo lugar, ganando una posición en este último año, con cifras muy alejadas de las alcanzadas en años anteriores.

Conectando ambas variables, exportaciones e importaciones, podemos extraer algunas conclusiones valiosas, analizando el saldo comercial, el índice de cobertura y el grado de apertura.

En cuanto al saldo comercial, los datos de comercio exterior en CLM durante 2013 muestran una caída considerable del déficit comercial del 19,6 por 100 (de 446,5 a 359 millones de euros, ambos son datos provisionales), en tanto que a nivel nacional el déficit ha bajado un 48 por 100.

Respecto a la tasa de cobertura, la contención del déficit ha redundado en un incremento de esta tasa hasta la cifra récord del 93,7 por 100, superando una décima la media nacional, que ha alcanzado el 93,6 por 100.

Estos resultados del comportamiento del saldo comercial y del índice de cobertura de Castilla-La Mancha, hacen que sea de especial interés el analizar la composición de la vertiente importadora de la economía regional para ver si se trata de importaciones en capital productivo que mejorarían la competitividad de las empresas, de importaciones que se desvían a otras CCAA o incluso fuera de España en actividades de perfeccionamiento o si, por el contrario, son importaciones que están desplazando a productos nacionales de especial relevancia para esta región. ▷

CUADRO 3
DISTRIBUCIÓN POR SECTORES EXPORTADORES
(Millones de euros)

Exportaciones Sectores	España			CLM			
	2013	% 13/12 (*)	% S/C (2)	2013	% 13/12 (*)	% S/C (1)	% S/C (2)
Energético	16.174,8	-1,7	6,9	113,1	179,8	2,1	0,7
No energético	218.065,0	5,8	93,1	5.211,1	20,7	97,9	2,4
1. Sector primario.....	44.861,7	4,7	19,2	1.890,4	12,4	35,5	4,2
Productos agroalimentarios	36.685,3	5,0	15,7	1.800,4	12,9	33,8	4,9
Materias primas.....	8.176,4	3,4	3,5	90,0	2,5	1,7	1,1
2. Semimanufacturas	61.949,7	2,9	26,4	1.351,6	23,4	25,4	2,2
Industria química.....	36.849,6	5,1	15,7	869,2	31,6	16,3	2,4
Metales.....	19.836,8	-3,1	8,5	344,8	14,0	6,5	1,7
Otras semimanufacturas	5.263,3	13,3	2,2	137,5	4,5	2,6	2,6
3. Manufacturas	111.253,6	7,9	47,5	1.969,1	28,0	37,0	1,8
Bienes de equipo	75.560,7	10,2	32,3	1.400,5	30,4	26,3	1,9
Bienes de consumo	13.405,1	12,2	5,7	224,1	69,1	4,2	1,7
Otros bienes de consumo	22.287,8	-1,5	9,5	344,5	3,7	6,5	1,5
Total	234.239,8	5,2	100,0	5.324,1	22,2	100,0	2,3

(*) Las variaciones porcentuales se han calculado con los datos provisionales de ambos años.

(1) Participación sobre el total de exportaciones castellano-manchegas.

(2) Participación sectorial en el mismo sector del conjunto del Estado.

Fuente y elaboración: Ministerio de Economía y Competitividad (Dirección Territorial de Comercio en CLM) y Ministerio de Hacienda y AAPP (Dpto. de Aduanas de la AEAT).

Los datos de los últimos años, tras un paréntesis de notable crecimiento de las importaciones en 2006 y 2007, y otro más discreto en 2010, con el consiguiente deterioro de la balanza comercial regional, nos hacen recuperar los argumentos esgrimidos en épocas anteriores: la ruptura de una tendencia sistemática en CLM conforme a la cual el comercio exterior de CLM era bastante más sensible que el español a cualquier efecto externo: en periodo de bonanza crecía más en conjunto, pero en momentos de crisis se desaceleraba más rápidamente. En 2002 y 2001, período de atonía económica a nivel internacional, CLM ha mantenido la tendencia de 2000, año claramente favorable en términos comerciales desde su recuperación en el 4º trimestre de 1999. El tejido empresarial regional está tomando posiciones cada vez más a medio y largo plazo, signo de mayor madurez, y que es lo que permite sortear crisis concretas como la de carácter financiero de los países del sudeste asiático de mediados de 1998, los problemas financieros en países de la Unión Europea de indudable peso como Alemania y Francia en el año 2000 y el enfriamiento generalizado de la economía mundial en 2001 que se ha prolongado hasta 2003, e incluso hasta 2005

en algunos países de la UE. En relación a la crisis que se inició en 2007 y que parece que está dando síntomas de cierta recuperación, habrá que seguir de cerca la estrategia de apertura al exterior por la que parece que nuestras empresas han apostado, con buenos resultados y que debería mantenerse cuando la economía doméstica cobre nuevos bríos.

5. Análisis sectorial y empresarial del comercio exterior de Castilla-La Mancha en 2013

5.1. Análisis sectorializado de la exportación

Desde el punto de vista exportador, Castilla-La Mancha es una región predominantemente agrícola, siendo el sector estrella el primario, impulsado por las ventas al exterior de los productos agroalimentarios (33,8 por 100 del total de nuestras exportaciones y un aumento en 2013 del 12,9 por 100). No obstante, año tras año, los bienes de equipo en primer lugar, y la industria química después, van ganando posiciones en el *ranking* exportador ▷

CUADRO 4
EXPORTACIÓN DE CASTILLA-LA MANCHA: PRINCIPALES SECTORES
(Millones de euros)

Principales capítulos exportados (Arancel Taric)	2013	Porcentaje 2013/2012	Porcentaje sobre total	
			CLM	España
22 Bebidas todo tipo (exc. zumos).....	894,0	17,2	16,8	23,5
84 Máquinas y aparatos mecánicos.....	550,9	-4,8	10,3	2,8
87 Vehículos automóviles; tractor.....	424,0	314,5	8,0	1,2
39 Mat. plásticas; sus manufactu.....	419,6	41,0	7,9	4,9
85 Aparatos y material eléctricos.....	384,2	2,3	7,2	3,1
02 Carne y despojos comestibles.....	223,6	15,6	4,2	5,7
04 Leche, productos lácteos; huevos.....	207,6	9,6	3,9	19,7
73 Manuf. de fundic., hier./acero.....	151,1	39,8	2,8	2,5
64 Calzado; sus partes.....	135,9	7,0	2,6	5,7
20 Conservas verdura o fruta; zumos.....	127,2	13,2	2,4	5,4
Subtotal 10 sectores.....	3.518,0	23,6	66,1	3,6
29 Productos químicos orgánicos.....	122,7	19,9	2,3	3,3
27 Combustibles, aceites mineral.....	113,1	179,8	2,1	0,7
76 Aluminio y sus manufacturas.....	107,6	-11,2	2,0	4,4
61 Prendas de vestir, de punto.....	97,3	103,9	1,8	2,9
40 Caucho y sus manufacturas.....	92,7	66,3	1,7	2,6
15 Grasas, aceite animal o vegetal.....	84,9	-13,4	1,6	2,7
32 Tanino; materias colorantes; p.....	80,0	-15,7	1,5	3,7
07 Legumbres, hortalizas, s/ conservantes.....	78,7	30,1	1,5	1,6
90 Aparatos ópticos, medida, médi.....	75,2	136,0	1,4	3,6
70 Vidrio y sus manufacturas.....	71,1	-7,9	1,3	5,3
Subtotal 20 sectores.....	4.441,3	24,2	83,4	3,2
Resto sectores.....	882,8	13,3	16,6	0,9
Total exportación.....	5.324,1	22,2	100,0	2,3

Fuente y elaboración: Ministerio de Economía y Competitividad (Dirección Territorial de Comercio en Castilla-La Mancha) y Ministerio de Hacienda y AAPP (Departamento de Aduanas de la AEAT).

de la región, lo cual es síntoma de que CLM consolida su presencia en los mercados exteriores y además amplía su oferta de productos, merced a una creciente industria manufacturera.

En 2013, todos los sectores han experimentado considerables incrementos en sus exportaciones.

En cuanto al peso relativo de las exportaciones castellano-manchegas sobre el total nacional, cabe destacar que el subsector agroalimentario es donde Castilla-La Mancha contribuye en mayor proporción (4,9 por 100). Después se sitúa la industria química con un 2,4 por 100 sobre el total nacional. En 2013, las exportaciones regionales supusieron el 2,3 por 100 del total de España.

5.2. Análisis sectorializado de la importación en Castilla-La Mancha

A la vista de Cuadro 5, se desprende que en cuanto a la importación, destaca el sector de manufacturas y, dentro de éstas, los bienes de equipo,

con el 34,2 por 100 del total, que más adelante analizaremos. No obstante, ya no es tan ostensible la diferencia entre sectores, como venía ocurriendo habitualmente. En el resto de España se da igual circunstancia.

El subsector «bienes de equipo», sale del stop técnico de los dos últimos años, con una tendencia negativa en los cinco últimos años, concretamente el último año la importación de mercancías se ha visto incrementada un 35,7 por 100. Por ello, sigue siendo el subsector de mayor participación en el volumen de importaciones regionales (34,2 por 100), seguido de la industria química (24,8 por 100). Los «productos agroalimentarios» están en tercer lugar, con el 21,6 por 100, y tras ellos, más alejados, aparecen los «bienes de consumo» (5,7 por 100) y los «metales» (5,1 por 100).

Salvo las «materias primas», todos los sectores han experimentado crecimientos en el último año. Destacando la fuerte progresión de los «bienes de equipo», seguido de los «metales», «industria química» y «bienes de consumo». ▷

CUADRO 5 DISTRIBUCIÓN POR SECTORES IMPORTADORES (Millones de euros)							
Importaciones Sectores	España			CLM			
	2013	% 13/12 (*)	% S/C (2)	2012	% 13/12 (*)	% S/C (1)	% S/C (2)
Energético	57.162,6	-7,7	22,8	21,8	-10,4	0,4	0,0
No energético	193.032,6	0,8	77,2	5.661,4	18,5	99,6	2,9
1. Sector primario	37.794,6	-1,0	15,1	1.365,8	4,2	24,0	3,6
Productos agroalimentarios	28.473,0	-1,1	11,4	1.225,5	5,2	21,6	4,3
Materias primas	9.321,7	-0,4	3,7	140,2	-3,6	2,5	1,5
2. Semimanufacturas	59.794,2	-1,0	23,9	1.789,9	17,2	31,5	3,0
Industria química	41.795,2	-0,2	16,7	1.410,3	17,7	24,8	3,4
Metales	16.165,4	-3,0	6,5	292,2	18,4	5,1	1,8
Otras semimanufacturas	1.833,5	-0,3	0,7	87,4	6,2	1,5	4,8
3. Manufacturas	95.443,8	2,7	38,1	2.505,8	29,1	44,1	2,6
Bienes de equipo	64.279,7	4,6	25,7	1.944,5	35,7	34,2	3,0
Bienes de consumo	16.072,5	4,9	6,4	323,2	17,4	5,7	2,0
Otros bienes de consumo	15.091,6	-6,5	6,0	238,0	2,3	4,2	1,6
Total	250.195,2	-1,3	100,0	5.683,2	18,3	100,0	2,3

(*) Las variaciones porcentuales se han calculado con los datos provisionales de ambos años.
 (1) Participación sobre el total de exportaciones castellano-manchegas.
 (2) Participación sectorial en el mismo sector del conjunto del Estado.
Fuente y elaboración: Ministerio de Economía y Competitividad (Dirección Territorial de Comercio en CLM) y Ministerio de Hacienda y AAPP (Dpto. de Aduanas de la AEAT).

CUADRO 6 IMPORTACIÓN DE CASTILLA-LA MANCHA: PRINCIPALES SECTORES (Millones de euros)				
Principales capítulos importados (Arancel-Taric)	2013	Porcentaje 2013/2012	Porcentaje sobre total	
			CLM	España
85 Aparatos y material eléctricos	906,3	55,0	12,2	5,4
84 Máquinas y aparatos mecánicos	794,0	28,8	12,8	3,9
30 Productos farmacéuticos	623,3	55,1	8,4	5,7
04 Leche, productos lácteos; huevos	292,9	-5,0	6,4	15,7
22 Bebidas todo tipo (exc. zumos)	258,1	8,1	5,0	14,4
39 Mat. plásticas; sus manufacturas	225,2	15,6	4,1	2,9
87 Vehículos automóviles; tractor	204,9	6,5	4,0	0,8
32 Tanino; materias colorantes	145,7	-29,3	4,3	10,5
19 Produc. de cereales, de pastel	127,0	9,2	2,4	12,0
61 Prendas de vestir, de punto	123,0	-5,6	2,7	2,5
Subtotal 10 sectores	3.700,3	23,8	65,1	4,0
18 Cacao y sus preparaciones	110,3	10,1	2,1	14,5
62 Prendas de vestir, no de punto	102,9	83,2	1,2	1,8
48 Papel, cartón; sus manufacturas	97,4	-0,9	2,0	3,2
40 Caucho y sus manufacturas	94,7	-7,5	2,1	2,8
33 Aceites esenciales; perfumer.	89,3	23,6	1,5	3,8
38 Otros productos químicos	81,7	12,5	1,5	2,4
02 Carne y despojos comestibles	81,6	4,5	1,6	7,2
76 Aluminio y sus manufacturas	67,1	14,1	1,2	3,3
72 Fundición, hierro y acero	65,1	30,8	1,0	0,9
70 Vidrio y sus manufacturas	64,3	4,6	1,3	5,9
Subtotal 20 sectores	4.554,8	21,8	77,9	3,7
Resto sectores	1.128,4	6,1	22,1	0,9
Total importación	5.683,2	18,3	1,0	2,3

Fuente y elaboración: Ministerio de Economía y Competitividad (Dirección Territorial de Comercio en Castilla-La Mancha) y Ministerio de Hacienda y AAPP (Departamento de Aduanas de la AEAT).

A nivel nacional, el comportamiento de las importaciones ha sido bien distinto, podemos hablar casi de estancamiento, dado que ha sufrido un descenso del 1,3 por 100 en el cómputo global.

Sólo las manufacturas han variado positivamente, con una discreta subida del 2,7 por 100.

En cuanto al peso relativo de las importaciones castellano-manchegas sobre el total nacional ▷

debemos destacar la ínfima parte que representan las importaciones de productos energéticos de la región (0,04 por 100). Por el contrario, en el subsector «otras semimanufacturas» es donde Castilla-La Mancha tiene un mayor peso relativo (4,8 por 100), seguido de «productos agroalimentarios» (4,3 por 100) y la «industria química» (3,4 por 100). En términos generales, nuestra región ha elevado su participación sobre las importaciones nacionales respecto al año anterior hasta el 2,3 por 100, o dicho de otra forma, Castilla-La Mancha sube su contribución al saldo comercial nacional, impulsado no sólo por el importante aumento de sus importaciones sino por el aumento de las exportaciones, por encima de la media nacional en ambos casos.

5.3. Análisis provincial de los flujos comerciales

El objetivo de este capítulo es analizar la relevancia que tienen cada una de las cinco provincias en los volúmenes totales de exportación e importación de Castilla-La Mancha, así como la especialización sectorial existente en cada una de ellas en el último año.

Cabe indicar que, entre los elementos que definen la estructura comercial de las cinco provincias de Castilla-La Mancha y que pueden condicionar, tanto sus diferencias como sus similitudes, vienen determinados por la significación de una provincia como Madrid (sobre todo para Guadalajara), destino tradicional de ventas de las empresas de la región y punto obligado para muchas de estas empresas de cara a su comercio exterior. Tanto su cercanía física como la mejora en las comunicaciones entre la capital de España y la región castellano-manchega, han propiciado el asentamiento de la sede social de numerosas empresas de la región en Madrid, como plataforma de control de sus operaciones en mercados exteriores.

En muchos casos, ese mejor emplazamiento de Madrid y sus buenas comunicaciones en el centro de la Península, compensa la desventaja

que tiene respecto a las ayudas que puede ofrecer Castilla-La Mancha como «región de convergencia» para la UE, (antigua zona de objetivo 1). Evidentemente, el desarrollo paulatino de una moderna y más tupida red de comunicaciones interregionales como las que se han acometido recientemente por la Administración regional, unidas a las ya existentes y en proyecto por parte del Estado, irán mejorando este aspecto, absolutamente clave en la promoción exterior de la economía de una región. En este sentido es destacable el aeropuerto con fines comerciales en Albacete que viene funcionando desde mediados del año 2003. Por contra, no se han obtenido los resultados que se esperaban del aeropuerto de Ciudad Real, el cual se ha visto obligado a cerrar sus puertas recientemente, poco tiempo después de su inauguración en 2008.

A continuación se analizará detalladamente la exportación e importación por provincias.

5.3.1. Albacete: flujos de exportación e importación

El volumen de exportación de Albacete en el último año superó los 803 millones de euros, lo cual ha supuesto un aumento de casi el 9 por 100 respecto al año anterior. En el último año la cuota de participación ha sido del 15 por 100, ocupando el cuarto puesto de la región, la misma posición respecto al año anterior.

Los sectores más dinámicos de la provincia suponen el 73 por 100 del total de lo exportado en 2013 por Albacete. En el Cuadro 7 vemos lo que aporta cada uno de ellos al total provincial.

En cuanto a la vertiente importadora de la provincia de Albacete asciende a la cantidad de 643 millones de euros, con apenas variación respecto año pasado año (-0,1 por 100). La cuota de participación (Cuadro 8) sobre la importación global de la región ha supuesto un 11,3 por 100 el último año, ocupando el tercer lugar. Las «máquinas y aparatos mecánicos», adelantan dos posiciones desplazando a los «taninos» y «lácteos», y ocupan ▷

CUADRO 7
EVOLUCIÓN SECTORIAL DE LA EXPORTACIÓN EN ALBACETE
 (Millones de euros)

Subsector	1997	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013*	% s/exp AB	% 2013/2012	% 2013/1997
22 Bebidas todo tipo (exc. zumos)	23,8	51,6	69,0	72,6	97,8	62,2	75,3	119,6	105,9	114,0	15,3	7,9	378,9
64 Calzado; sus partes	81,8	82,3	90,1	90,9	85,8	87,9	83,3	91,2	100,5	103,2	13,9	2,7	26,3
84 Máquinas y aparatos mecánicos	10,2	61,8	59,2	63,0	57,1	56,9	60,3	78,9	80,0	82,9	11,1	3,7	715,2
76 Aluminio y sus manufacturas	13,4	40,5	74,7	75,5	70,3	63,4	74,5	83,6	80,9	67,1	9,0	-10,5	400,3
73 Manuf. de fundic., hier./acero.....	2,3	13,0	18,1	18,9	12,4	13,1	17,0	16,7	21,4	54,3	7,3	187,9	2.276,6
32 Tanino; materias colorantes; p.....	1,9	44,2	47,2	59,9	49,4	67,0	125,6	138,0	74,5	53,3	7,2	-28,4	2.634,7
04 Leche, productos lácteos; huevos	8,0	17,1	26,8	30,9	29,2	30,9	33,2	36,0	34,8	31,7	4,3	-8,0	295,8
08 Frutas /frutos, s/ conservar	0,5	1,8	1,3	1,8	1,6	1,7	8,0	26,0	35,7	28,2	3,8	-26,8	5.578,7
88 Aeronaves; vehículos espaciales.....	0,2	0,1	0,2	0,0	4,1	5,9	20,7	7,2	4,1	25,7	3,4	529,5	1.0276,5
70 Vidrio y sus manufacturas.....	1,7	6,9	5,2	0,1	5,1	5,5	1,7	1,0	6,1	24,3	3,3	298,6	1.309,9
Porcentaje 10 subsectores/total export Albacete.....	62	68	69	65	62	69	72	75	73	73	-	-	-
Total exportación Albacete.....	231	473	570	635	666	575	693	797	745	803	-	8,8	247,3

* Datos provisionales. La variación porcentual de los dos últimos años se calcula con los datos provisionales de ambos.

Fuente y elaboración: Ministerio de Economía y Competitividad (Dirección Territorial de Comercio en Castilla-La Mancha) y Ministerio de Hacienda y AAPP (Departamento de Aduanas de la AEAT).

CUADRO 8
EVOLUCIÓN SECTORIAL DE LA IMPORTACIÓN EN ALBACETE
 (Millones de euros)

Subsector	1997	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013*	% s/imp AB	% 2013/2012	% 2013/1997
84 Máquinas y aparatos mecánicos.....	34,4	107,1	103,4	85,9	84,2	69,2	45,1	59,1	76,6	124,1	19,3	70,3	260,5
32 Tanino; materias colorantes; p.....	3,0	89,8	100,3	111,7	119,7	153,9	245,3	309,4	166,5	107,3	16,7	-35,4	3.469,6
04 Leche, productos lácteos; huevos.....	16,3	7,8	10,8	14,5	13,7	5,4	3,9	53,9	81,4	76,8	12,0	-5,6	372,8
88 Aeronaves; vehículos espaciales.....	3,2	3,0	3,2	35,4	52,6	79,0	127,4	78,3	36,2	34,4	5,4	4,6	991,3
41 Pieles (exc. peleter.); cueros.....	16,7	21,5	23,9	27,3	22,4	16,5	23,9	30,3	29,1	32,3	5,0	14,0	92,7
39 Mat. plásticas; sus manufacturas.....	5,8	26,6	27,9	28,2	30,3	20,0	21,5	23,8	28,1	23,9	3,7	-12,9	314,2
40 Caucho y sus manufacturas.....	5,3	18,4	19,7	28,1	20,9	15,3	17,5	18,6	13,0	18,0	2,8	39,7	241,0
85 Aparatos y material eléctricos.....	20,1	7,5	24,3	103,3	262,8	27,5	35,9	22,0	16,1	17,2	2,7	6,9	-14,4
07 Legumbres, hortalizas, s/ conservantes.....	4,6	13,1	7,7	10,0	8,0	6,1	9,3	10,4	15,3	15,6	2,4	2,4	241,4
48 Papel, cartón; sus manufacturas.....	22,7	6,2	10,7	12,2	13,0	9,3	10,7	13,6	13,1	13,4	2,1	4,4	-40,8
10 Subsectores/total import Albacete.....	73	60	53	56	62	59	78	78	72	72	-	-	-
Total importación Albacete.....	182	498	622	809	1.011	684	693	796	663	643	-	-0,1	254,0

* Datos provisionales. La variación porcentual de los dos últimos años se calcula con los datos provisionales de ambos.

Fuente y elaboración: Ministerio de Economía y Competitividad (Dirección Territorial de Comercio en Castilla-La Mancha) y Ministerio de Hacienda y AAPP (Departamento de Aduanas de la AEAT).

el primer lugar de las compras de Albacete. Por otro lado, la importación de calzado desaparece de las diez primeras posiciones, en una provincia exportadora de este producto, arrojando un saldo favorable en su balanza comercial.

5.3.2. Ciudad Real: flujos de exportación e importación

Ciudad Real presenta un volumen de exportaciones en 2013 de 1.693 millones de euros, una cifra cercana a la del pasado año, si tenemos en cuenta las cifras provisionales. Su participación

sobre el total de las exportaciones en Castilla-La Mancha ha sido del 32 por 100, el mayor de todas las provincias.

Los principales sectores exportadores de Ciudad Real son prácticamente los diez indicados en el Cuadro 9, ya que suponen el 91 por 100 del total. El sector estrella es el de «bebidas», con una cuota del 35 por 100 y un incremento del 21 por 100 respecto al pasado año. El 55 por 100 de los 593 millones de euros son de la subpartida de vino. Le siguen las «materias plásticas» que ganan una posición gracias a una subida de casi el 41 por 100, desplazando a las «máquinas y aparatos mecánicos», que bajan un 28 por 100. Ambos tienen una cuota ▷

CUADRO 9
EVOLUCIÓN SECTORIAL DE LA EXPORTACIÓN EN CIUDAD REAL
(Millones de euros)

Subsector	1997	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013*	% s/exp CR	% 2013/2012	% 2013/1997
22 Bebidas todo tipo (exc. zumos).....	85,8	201,0	209,7	251,8	283,8	265,8	322,0	389,2	491,5	593,0	35,0	21,2	591,5
39 Mat. plásticas; sus manufacturas.....	108,9	172,7	199,9	245,5	201,3	124,9	163,1	220,8	214,9	302,3	17,9	40,7	177,7
84 Máquinas y aparatos mecánicos.....	5,4	19,3	18,2	25,1	24,5	17,7	21,7	31,0	191,0	205,1	12,1	-28,2	3.727,4
85 Aparatos y material eléctricos.....	15,1	44,3	50,4	83,2	60,0	74,7	79,7	155,3	161,8	116,1	6,9	-28,4	667,5
29 Productos químicos orgánicos.....	21,8	57,1	61,9	138,0	58,4	58,2	74,4	56,8	85,2	104,7	6,2	22,9	379,5
02 Carne y despojos comestibles.....	13,6	22,4	36,6	40,6	50,4	40,4	35,3	43,0	50,8	52,7	3,1	3,7	287,3
73 Manuf. de fundic., hier./acero.....	1,8	5,6	8,1	9,3	15,4	28,0	30,4	48,4	49,3	50,2	3,0	-5,4	2.741,6
04 Leche, productos lácteos; huevos.....	4,1	18,0	23,8	27,8	31,0	27,5	26,2	28,6	36,9	49,3	2,9	35,0	1.094,5
15 Grasas, aceite animal o vegetal.....	12,9	23,4	23,0	26,2	26,5	28,1	30,4	46,1	50,2	39,1	2,3	-18,9	202,6
20 Conservas verdura o fruta; zumos.....	14,9	19,3	26,1	38,5	37,3	29,8	29,7	45,4	46,5	31,7	1,9	-10,6	112,8
Porcentaje 10 subsectores/total export CR.....	81	86	85	90	71	78	76	78	86	91	-	-	-
Total exportación Ciudad Real.....	350	679	778	987	1.106	892	1.064	1.372	1.611	1.693	-	-0,1	383,8

* Datos provisionales. La variación porcentual de los dos últimos años se calcula con los datos provisionales de ambos.

Fuente y elaboración: Ministerio de Economía y Competitividad (Dirección Territorial de Comercio en Castilla-La Mancha) y Ministerio de Hacienda y AAPP (Departamento de Aduanas de la AEAT).

CUADRO 10
EVOLUCIÓN SECTORIAL DE LA IMPORTACIÓN EN CIUDAD REAL
(Millones de euros)

Subsector	1997	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013*	% s/imp CR	% 2013/2012	% 2013/1997
22 Bebidas todo tipo (exc. zumos).....	3,3	0,1	0,9	2,3	0,5	57,6	2,3	18,4	41,1	64,0	18,5	55,9	1.820,1
38 Otros productos químicos.....	28,7	27,7	32,4	35,7	33,4	25,1	46,7	53,8	38,8	45,1	13,0	16,3	56,9
84 Máquinas y aparatos mecánicos.....	15,2	33,4	37,5	35,4	75,3	66,2	84,0	120,3	34,3	23,3	6,7	-27,6	52,8
39 Mat. plásticas; sus manufactu.....	5,9	14,7	14,1	27,3	28,5	31,7	31,6	29,7	30,1	22,3	6,5	-25,0	279,6
87 Vehículos automóviles; tractor.....	1,3	11,5	16,5	22,8	17,6	11,2	15,4	23,6	15,2	21,7	6,3	46,7	1.537,7
70 Vidrio y sus manufacturas.....	0,2	3,5	3,1	6,9	15,2	11,7	8,1	9,4	10,9	19,4	5,6	78,9	-
85 Aparatos y material eléctricos.....	6,8	22,0	24,5	67,3	191,1	32,7	17,0	40,1	15,9	17,4	5,0	9,2	156,9
78 Plomo y sus manufacturas.....	0,1	1,3	0,1	0,0	0,0	2,3	1,5	3,2	9,5	12,7	3,7	33,6	-
72 Fundición, hierro y acero.....	0,2	3,7	6,2	10,2	12,1	4,9	9,9	16,3	7,5	10,4	3,0	38,8	4.681,8
73 Manuf. de fundic., hier./acero.....	1,3	4,3	8,9	14,0	17,7	10,9	11,5	10,8	13,1	8,9	2,6	-30,1	565,6
Porcentaje 10 subsectores/total import CR.....	54	54	53	59	74	66	64	72	63	71	-	-	-
Total importación Ciudad Real.....	116	226	273	375	531	384	356	452	346	345	-	1,8	197,6

* Datos provisionales. La variación porcentual de los dos últimos años se calcula con los datos provisionales de ambos.

Fuente y elaboración: Ministerio de Economía y Competitividad (Dirección Territorial de Comercio en Castilla-La Mancha) y Ministerio de Hacienda y AAPP (Departamento de Aduanas de la AEAT).

de participación muy alta en el total regional de cada sector.

Por lo que se refiere a la importación, Ciudad Real presentó un volumen de 345 millones de euros durante el ejercicio 2013. Supone una discreta subida del 1,8 por 100 frente a los 439 millones de euros de 2012 (ambos datos provisionales). Es la provincia, después de Cuenca, que menor volumen de compras aporta al total de las adquisiciones de la región, con un 6,1 por 100.

Los principales sectores importadores son el de «bebidas de todo tipo, exc. zumos» (en su mayor parte alcohol etílico sin desnaturalizar y aguardiente de vino o de orujo de uvas) y en segundo lugar, «otros productos químicos», seguido de «máquinas y aparatos mecánicos», con un fuerte descenso con

respecto al pasado año, y encadenando dos años consecutivos de caída. Los tres mantienen las mismas posiciones del pasado año, suponen conjuntamente el 38 por 100 del total de las importaciones de la provincia, seguido de lejos por otros sectores que presentan unos valores menos significativos.

5.3.3. Cuenca: flujos de exportación e importación

La provincia de Cuenca presenta un volumen de exportaciones para 2013 de 272 millones de euros, con una subida del 21 por 100 respecto al año anterior, y con una cuota de participación del 6 por 100 sobre el total de las exportaciones de CLM. ▷

CUADRO 11
EVOLUCIÓN SECTORIAL DE LA EXPORTACIÓN EN CUENCA
 (Millones de euros)

Subsector	1997	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013*	% s/exp CU	% 2013/2012	% 2013/1997
20 Conservas verdura o fruta; zumos	17,4	20,8	24,0	27,4	34,8	29,9	31,6	40,4	53,3	67,3	21,0	26,2	286,2
22 Bebidas todo tipo (exc. zumos)	16,0	16,6	17,9	19,8	27,4	24,9	42,5	47,8	54,0	64,8	20,2	23,0	305,6
02 Carne y despojos comestibles.....	1,3	25,6	19,4	19,7	21,5	29,4	34,4	44,0	44,3	60,6	18,9	36,8	4.594,4
07 Legumbres, hortalizas, s/ conservantes.....	23,5	17,7	19,1	23,7	22,7	25,3	43,7	33,0	32,8	44,0	13,7	41,0	87,0
85 Aparatos y material eléctricos.....	101,8	15,6	16,6	23,2	21,8	18,8	26,2	33,2	32,4	33,9	10,6	4,6	-66,7
87 Vehículos automóviles; tractores.....	0,2	0,8	3,8	1,5	3,1	3,3	3,6	5,3	9,8	11,5	3,6	17,0	4.889,1
44 Madera y sus manufacturas	10,5	4,9	4,5	7,2	9,3	7,7	8,3	13,2	10,0	6,9	2,2	-31,0	-34,1
28 Product. químicos inorgánicos.....	5,1	3,5	2,4	2,9	4,2	2,7	3,8	4,4	5,9	6,3	2,0	7,1	23,0
17 Azúcares; artículos confitería	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,5	0,3	0,6	5,3	5,2	1,6	319,6	-
84 Máquinas y aparatos mecánicos.....	1,2	3,4	9,0	4,1	2,1	2,0	7,3	3,0	3,7	4,1	1,3	13,2	236,0
Porcentaje 10 subsectores/total export CU.....	98	88	90	93	90	87	89	91	92	95	-	-	-
Total exportación Cuenca.....	181	124	130	139	163	166	226	247	272	321	-	21,0	77,1

* Datos provisionales. La variación porcentual de los dos últimos años se calcula con los datos provisionales de ambos.

Fuente y elaboración: Ministerio de Economía y Competitividad (Dirección Territorial de Comercio en Castilla-La Mancha) y Ministerio de Hacienda y AAPP (Departamento de Aduanas de la AEAT).

CUADRO 12
EVOLUCIÓN SECTORIAL DE LA IMPORTACIÓN EN CUENCA
 (Millones de euros)

Subsector	1997	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013*	% s/imp CU	% 2013/2012	% 2013/1997
85 Aparatos y material eléctricos.....	76,5	12,3	17,0	44,9	46,9	9,4	16,4	18,1	18,5	18,5	21,7	0,2	-75,8
87 Vehículos automóviles; tractor.....	1,2	2,7	8,7	9,6	7,7	5,2	9,7	11,0	7,7	10,2	11,9	31,5	735,3
07 Legumbres, hortalizas, s/ conservantes.....	1,6	2,4	4,2	3,6	4,2	3,3	4,1	3,5	6,0	9,5	11,2	72,4	507,1
44 Madera y sus manufacturas	1,7	5,6	6,9	9,2	7,5	4,7	5,1	6,8	4,5	6,2	7,3	37,8	255,8
84 Máquinas y aparatos mecánicos.....	2,6	7,6	12,9	21,9	17,4	9,2	5,1	11,5	5,5	5,7	6,6	3,4	115,2
01 Animales vivos.....	1,0	1,9	1,6	1,4	0,8	1,5	2,3	4,7	5,4	5,4	6,3	0,2	427,0
72 Fundición, hierro y acero.....	0,1	3,0	7,7	3,7	10,1	10,6	10,3	10,5	4,5	5,0	5,8	10,5	5.435,0
21 Preparac. alimenticias diversas.....	0,0	0,8	1,0	0,9	1,1	13,7	29,5	14,1	3,3	3,3	3,9	1,0	7.089,0
39 Mat. plásticas; sus manufacturas.....	2,6	5,6	4,8	4,9	4,9	4,1	3,0	2,6	2,6	2,2	2,5	-16,5	-16,1
12 Semillas oleagi.; plantas indu.....	1,37	2,5	2,0	1,0	1,0	1,1	2,7	2,7	2,4	2,1	2,5	-11,3	55,9
Porcentaje 10 subsectores/total import CU.....	38	75	69	72	79	77	67	66	63	80	-	-	-
Total importación Cuenca.....	232	59	96	140	129	81	132	129	96	85	-	-8,4	-63,2

* Datos provisionales. La variación porcentual de los dos últimos años se calcula con los datos provisionales de ambos.

Fuente y elaboración: Ministerio de Economía y Competitividad (Dirección Territorial de Comercio en Castilla-La Mancha) y Ministerio de Hacienda y AAPP (Departamento de Aduanas de la AEAT).

Los diez capítulos principales acaparan el 95 por 100 del total provincial. Los cuatro primeros representan el 74 por 100 del total exportado por Cuenca, todos ellos son del sector primario, que continúa siendo el predominante en ventas al exterior, y más concretamente los «productos agroalimentarios», todos ellos con fuertes incrementos.

El volumen de importación de la provincia de Cuenca en 2013 fue de 85 millones de euros, es decir, apenas el 1,5 por 100 del total de importaciones regionales, con un descenso del 8,4 por 100 respecto al año anterior. Es la única provincia que ha visto disminuir su importación desde 1997, concretamente un 63 por 100.

La importación en la provincia de Cuenca está algo más diversificada que la exportación. Los

productos más adquiridos del exterior son los indicados en el Cuadro 12, si bien, como se aprecia, las cantidades son poco significativas dentro del conjunto global de Castilla-La Mancha.

5.3.4. Guadalajara: flujos de exportación e importación

El volumen de exportaciones de la provincia de Guadalajara fue de 1.475 millones de euros en el último año, es decir, el 27,7 por 100 del total respecto a la comunidad, diez puntos más que el año anterior, ascendiendo por ello a la segunda posición del *ranking* regional, en detrimento de la ▷

CUADRO 13
EVOLUCIÓN SECTORIAL DE LA EXPORTACIÓN EN GUADALAJARA
(Millones de euros)

Subsector	1997	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013*	% s/exp GU	% 2013/2012	% 2013/1997
87 Vehículos automóviles; tractor.....	44,2	102,6	108,0	118,8	123,6	75,9	61,5	51,9	48,0	360,9	24,5	659,3	716,7
84 Máquinas y aparatos mecánicos.....	28,1	117,9	124,7	61,8	82,6	213,5	218,2	135,8	159,3	181,9	12,3	18,0	547,9
85 Aparatos y material eléctricos.....	30,4	236,6	164,2	88,3	107,0	94,5	88,8	115,5	130,5	166,1	11,3	27,3	446,5
27 Combustibles, aceites minerales.....	0,0	0,6	0,8	0,8	1,5	1,0	0,9	0,8	0,8	94,5	6,4	-	-
61 Prendas de vestir, de punto.....	0,7	1,0	1,0	0,8	0,9	1,4	4,3	31,5	35,9	83,0	5,6	131,6	-
39 Mat. plásticas; sus manufacturas.....	10,7	28,0	22,2	43,2	41,5	39,8	46,7	52,6	49,2	70,4	4,8	52,5	555,7
04 Leche, productos lácteos; huevos.....	3,1	29,0	31,4	29,5	29,7	25,3	28,8	52,5	53,2	61,0	4,1	14,9	1.857,2
90 Aparatos ópticos, medida, médi.....	21,8	4,4	6,8	5,6	6,8	5,6	8,0	7,0	20,9	58,2	3,9	178,2	167,5
62 Prendas de vestir, no de punto.....	0,5	0,1	0,1	0,1	0,3	0,8	2,2	17,3	23,6	52,5	3,6	122,1	-
70 Vidrio y sus manufacturas.....	15,5	33,8	36,2	37,2	38,4	39,4	37,5	40,2	40,9	43,3	2,9	5,7	179,0
Porcentaje 10 subsectores/total export GU.....	67	82	79	65	74	78	74	74	72	79	-	-	-
Total exportación Guadalajara.....	232	674	629	593	585	641	667	686	781	1.475	100,0	98,5	536,5

* Datos provisionales. La variación porcentual de los dos últimos años se calcula con los datos provisionales de ambos.

Fuente y elaboración: Ministerio de Economía y Competitividad (Dirección Territorial de Comercio en Castilla-La Mancha) y Ministerio de Hacienda y AAPP (Departamento de Aduanas de la AEAT).

CUADRO 14
EVOLUCIÓN SECTORIAL DE LA IMPORTACIÓN EN GUADALAJARA
(Millones de euros)

Subsector	1997	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013*	% s/imp GU	% 2013/2012	% 2013/1997
85 Aparatos y material eléctricos.....	13,2	486,0	602,3	949,8	708,8	557,0	548,0	416,1	372,0	702,8	26,6	89,0	5.234,5
84 Máquinas y aparatos mecánicos.....	86,4	838,6	732,0	627,6	611,8	467,4	565,2	397,1	400,6	452,5	17,1	13,4	423,8
22 Bebidas todo tipo (exc. zumos).....	5,4	11,1	11,8	21,9	197,8	160,0	237,8	198,0	191,3	188,8	7,2	-1,2	3.380,1
87 Vehículos automóviles; tractores.....	635,8	702,1	1.456,4	3.078,4	1.481,9	149,7	181,3	179,3	150,4	150,3	5,7	0,7	-76,4
61 Prendas de vestir, de punto.....	0,1	0,5	1,2	3,3	19,2	37,2	45,2	48,1	26,1	98,5	3,7	278,5	-
39 Mat. plásticas; sus manufacturas.....	10,5	41,5	45,2	51,8	59,2	52,0	72,7	74,2	69,7	85,3	3,2	44,1	709,8
19 Produc. de cereales, de pastel.....	4,2	18,3	16,0	54,2	79,3	61,6	68,1	74,9	79,2	82,0	3,1	5,3	1.841,3
62 Prendas de vestir, no de punto.....	0,1	0,3	0,6	3,1	15,7	38,5	39,7	39,1	26,4	79,8	3,0	202,8	-
33 Aceites esenciales; perfumer.....	0,4	28,4	34,7	29,1	24,9	32,8	55,2	54,7	61,6	76,8	2,9	27,9	19.690,7
48 Papel, cartón; sus manufacturas.....	13,6	38,1	39,0	30,4	28,5	34,6	40,2	49,6	48,0	50,0	1,9	8,3	267,2
Porcentaje 10 subsectores/total import GU.....	88	86	88	91	86	75	72	69	69	74	-	-	-
Total importación Guadalajara.....	879	2.510	3.346	5.359	3.737	2.129	2.565	2.204	2.060	2.641	-	30,9	200,6

* Datos provisionales. La variación porcentual de los dos últimos años se calcula con los datos provisionales de ambos.

Fuente y elaboración: Ministerio de Economía y Competitividad (Dirección Territorial de Comercio en Castilla-La Mancha) y Ministerio de Hacienda y AAPP (Departamento de Aduanas de la AEAT).

provincia de Toledo. Las ventas de las empresas de Guadalajara han aumentado en el último período un 98,5 por 100, es decir, prácticamente se han duplicado, con lo que pasa a ser la provincia más dinámica en 2013.

Las empresas de Guadalajara han tenido una evolución muy positiva, destacando el comportamiento de los «bienes de equipo». Esto demuestra que se trata de la provincia más industrializada de la región. El capítulo de mayor actividad exportadora en 2013 ha sido el de «vehículos automóviles», que el pasado año se encontraba en séptimo lugar, y gracias a un fuerte incremento del 659 por 100 se ha situado en la primera posición. Sus ventas al exterior han supuesto el 85 por 100 del total regional.

También merecen mención aparte los capítulos de «combustibles», que de 0,8 millones el año anterior, ha pasado a casi 95 millones en 2013 (fundamentalmente aceites minerales), y el de «prendas de vestir», que sumadas ambas partidas (de punto y no de punto), alcanzan casi 136 millones de euros en 2013, que suponen el 84,7 por 100 del total exportado por Castilla-La Mancha en este capítulo.

En cuanto a la importación, el volumen para el último año fue de 2.641 millones de euros, lo que supone un 31 por 100 más que en el período anterior, rompiendo la tendencia negativa de los dos años anteriores. Guadalajara es la provincia que mayor incremento ha experimentado en sus importaciones. Un año más, el peso de sus importaciones sobre el total de la región sigue siendo excepcionalmente ▷

CUADRO 15
EVOLUCIÓN SECTORIAL DE LA EXPORTACIÓN EN TOLEDO
 (Millones de euros)

Subsector	1997	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013*	% s/exp TO	% 2013/2012	% 2013/1997
22 Bebidas todo tipo (exc. zumos).....	32,9	45,8	46,0	53,9	71,9	76,5	70,7	93,6	112,5	118,1	11,4	5,2	259
02 Carne y despojos comestibles.....	24,6	51,4	54,3	58,7	68,6	69,7	82,8	93,2	96,3	108,1	10,5	12,3	339
84 Máquinas y aparatos mecánicos.....	10,4	54,1	47,5	56,4	56,4	39,5	55,8	63,2	54,6	76,8	7,4	39,1	639
04 Leche, productos lácteos; huevos.....	6,7	16,3	11,5	15,7	16,5	20,4	27,7	50,1	62,7	62,6	6,1	0,6	833
85 Aparatos y material eléctricos.....	50,8	134,4	113,4	51,6	36,3	54,4	38,8	54,5	46,4	61,3	5,9	33,0	21
40 Caucho y sus manufacturas.....	0,1	38,8	56,8	52,2	47,3	53,4	54,6	55,1	48,4	47,7	4,6	-1,4	-
15 Grasas, aceite animal o vegetales.....	24,6	22,7	32,2	22,2	30,9	24,8	27,9	41,7	47,6	36,9	3,6	-18,6	50
39 Mat. plásticas; sus manufacturas.....	1,1	18,9	21,7	25,9	20,1	16,7	23,7	29,1	28,5	32,1	3,1	13,7	2.802
76 Aluminio y sus manufacturas.....	4,5	33,2	55,4	51,1	49,4	40,5	47,5	40,5	37,4	31,2	3,0	-16,3	588
73 Manuf. de fundic., hier./acero.....	2,0	12,6	13,3	21,7	25,4	32,3	15,9	29,4	27,0	29,0	2,8	7,7	1.373
Porcentaje 10 subsectores/total export TO.....	38	55	57	56	58	63	62	62	61	58	-	-	-
Total exportación Toledo.....	415	772	797	735	723	681	723	888	928	1.032	-	12,6	149

* Datos provisionales. La variación porcentual de los dos últimos años se calcula con los datos provisionales de ambos.

Fuente y elaboración: Ministerio de Economía y Competitividad (Dirección Territorial de Comercio en Castilla-La Mancha) y Ministerio de Hacienda y AAPP (Departamento de Aduanas de la AEAT).

CUADRO 16
EVOLUCIÓN SECTORIAL DE LA IMPORTACIÓN EN TOLEDO
 (Millones de euros)

Subsector	1997	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013*	% s/imp TO	% 2013/2012	% 2013/1997
30 Productos farmacéuticos.....	24,6	166,4	160,9	80,3	78,6	297,1	344,0	279,0	379,8	598,6	30,4	57,2	2.329
84 Máquinas y aparatos mecánicos.....	24,6	183,9	157,6	175,0	134,4	77,7	163,9	133,2	110,9	188,5	9,6	76,6	665
04 Leche, productos lácteos.....	1,0	4,0	4,6	13,1	24,3	17,3	34,5	144,9	167,4	164,9	8,4	-1,4	16.628
85 Aparatos y material eléctricos.....	96,9	295,8	415,2	395,7	302,0	333,0	149,3	145,3	161,5	150,3	7,6	-7,4	55
18 Cacao y sus preparaciones.....	4,8	13,0	8,9	7,1	26,3	30,3	36,2	60,8	86,1	94,1	4,8	9,3	1.856
39 Mat. plásticas; sus manufacturas.....	17,8	62,2	77,6	83,0	77,4	110,1	89,2	84,3	78,3	91,6	4,7	20,8	415
40 Caucho y sus manufacturas.....	1,1	107,2	114,2	14,9	17,1	22,8	26,8	29,3	69,8	49,2	2,5	-29,3	4.196
19 Produc. de cereales, de pastel.....	0,3	7,1	13,3	20,1	23,2	33,0	28,9	42,6	38,1	43,5	2,2	15,0	13.489
02 Carne y despojos comestibles.....	29,0	24,5	28,9	33,5	23,9	23,3	30,9	44,6	44,2	37,0	1,9	-14,5	27
03 Pescados, crustáceos, moluscos.....	1,0	0,9	0,8	2,0	11,1	23,1	32,0	33,3	22,7	35,1	1,8	54,6	3.530
Porcentaje 10 subsectores/total import TO.....	47	62	62	56	57	66	64	65	67	74	-	-	-
Total importación Toledo.....	427	1.388	1.590	1.464	1.259	1.471	1.455	1.544	1.733	1.969	-	15,2	361

* Datos provisionales. La variación porcentual de los dos últimos años se calcula con los datos provisionales de ambos.

Fuente y elaboración: Ministerio de Economía y Competitividad (Dirección Territorial de Comercio en Castilla-La Mancha) y Ministerio de Hacienda y AAPP (Departamento de Aduanas de la AEAT).

fuerte, con un 46,5 por 100, subiendo incluso más de cuatro puntos en relación al pasado año.

Si exceptuamos las «bebidas», que ocupan el tercer lugar, destacan en las primeras posiciones, los subsectores industriales, todos ellos con una fuerte participación sobre el total regional. Mención aparte requiere el capítulo 87 «vehículos automóviles», que hasta 2008 sobresalía por encima del resto. Sin embargo en 2009 sufrió una brusca caída, quedando relegado a la cuarta posición de las importaciones provinciales, la cual mantiene en 2013, con un leve descenso del 1,2 por 100.

5.3.5. Toledo: flujos de exportación e importación

Las exportaciones de Toledo en el último año fueron 1.032 millones de euros, un 12,6 por 100

más que en el año anterior. Ha sido desplazada por Guadalajara como la tercera provincia más exportadora de la región, con una cuota del 19,4 por 100, destacando mayor diversificación sectorial que el resto de provincias.

La exportación en Toledo está más diversificada que en el resto de las provincias, es decir, los diez principales productos suponen el 58 por 100 del total de la exportación provincial. Los dos primeros capítulos pertenecen al sector de agroalimentarios, ambos con subidas de consideración en el último período, a los que se suman los lácteos sin apenas variación, y el aceite que, aunque mantiene la posición, ha sufrido un descenso importante del 18,6 por 100, marcado sin duda por la mala campaña a nivel nacional del pasado año. ▷

No obstante, este producto supone más del 43 por 100 del total exportado por la región. Los «bienes de equipo» han sido los productos que mayores subidas han experimentado, seguidos de algunas semimanufacturas.

Las importaciones en la provincia de Toledo durante 2013 fueron 1.969 millones de euros. Mantiene su cuota de participación en el total regional en el 34,6 por 100. Después de Guadalajara, es la segunda provincia que más ha incrementado sus compras al exterior en el último año, un 15,2 por 100. Ambas son las que marcan prácticamente la totalidad de las importaciones regionales, como ya hemos visto en apartados anteriores.

La concentración sectorial en la provincia de Toledo sigue la media del resto de provincias de Castilla-La Mancha, situándose en el 74 por 100. Los «productos farmacéuticos», el 96 por 100 del total regional y el 30 por 100 provincial, consolidan la primera posición, con un fuerte incremento del 57 por 100 en 2013. «Máquinas y aparatos mecánicos», se sitúa en segundo lugar, desplazando a los «lácteos». «Aparatos y material eléctricos», por segundo año consecutivo pierde una posición.

6. Análisis geográfico del comercio exterior de la economía castellano-manchega en 2013

6.1. Distribución geográfica de la exportación e importación en CLM

Un análisis geográfico de los flujos de comercio exterior nos ofrece un diagnóstico claro de los mercados en los que los intercambios comerciales son satisfactorios, así como de los países en los que, por su potencial, se debe aplicar un mayor empeño por reforzar las ventas de bienes y servicios. Así, y como primera imagen, veamos la distribución de los flujos de exportación e importación de Castilla-La Mancha por grandes zonas geográficas.

Al margen de la conocida concentración de los flujos comerciales en Castilla-La Mancha en el

entorno europeo (donde, además, los bienes y servicios gozan de libre movilidad), el hecho más destacable en el aspecto geográfico de las exportaciones en Castilla-La Mancha durante 2013 ha sido que Asia mantiene la segunda posición ganada el pasado año, en que se convirtió por primera vez, desde que se tienen datos, en el segundo continente de destino de nuestras ventas, desplazando, así, al continente americano. La razón hay que buscarla en el comportamiento de mercados como China o Japón donde nuestras exportaciones se han multiplicado por 7 en los últimos 10 años, mientras que a EEUU las ventas han aumentado un 89 por 100 y a México apenas un 16 por 100 en el mismo periodo.

Esta concentración en los mercados europeos, (el 80,7 por 100 de las exportaciones y el 83,7 por 100 de las importaciones), hace que no se pueda hablar de un comercio «genuinamente» internacional, en la medida en que las transacciones son ajenas a medidas de política comercial, se desarrollan en un contexto de libre circulación de mercancías o, incluso, entre países con una misma moneda (UEM). Además, la referida concentración conlleva en sí misma un importante riesgo porque las exportaciones dependen mucho de un número muy reducido de mercados.

Desde el punto de vista exportador, en la UE han tenido comportamientos positivos las exportaciones hacia Portugal, por su gran volumen (casi el 27 por 100 del total de la exportación). En otro nivel, han destacado los fuertes incrementos en las ventas a Irlanda (274 por 100), y Croacia (476 por 100), cuya entrada en la UE se ha hecho efectiva en 2013. En general nuestras exportaciones a los países de la UE han experimentado una subida de casi el 27 por 100, por encima de la media lograda el pasado año. Fuera de la UE el hecho más destacable en 2013 ha sido que Asia haya mantenido la segunda posición arrebatada el pasado año al continente americano, como destino de nuestras ventas. Todo ello impulsado por unas exportaciones a Filipinas, Japón y Arabia Saudí que han crecido ostensiblemente en los últimos tres ▷

CUADRO 17
EL COMERCIO EXTERIOR DE CASTILLA-LA MANCHA: DISTRIBUCIÓN POR ÁREAS GEOGRÁFICAS
 (Millones de euros)

Zona	Exportación			Importación			Saldo	
	2013	% 2013/2012	% s/total 2013	2013	Porcentaje 2013/2012	% s/total 2013	2013	% 2013/2012
Europa	4.297,1	24,9	80,7	4.754,5	18,0	83,7	-457,5	-22,0
Asia.....	366,8	3,8	6,9	681,2	21,1	12,0	-314,4	50,3
América	358,7	10,8	6,7	204,9	17,7	3,6	153,8	2,8
África	281,7	28,5	5,3	38,2	11,2	0,7	243,5	31,7
Oceanía	19,3	7,9	0,4	1,5	-34,5	0,0	17,8	14,1
Otros países y territorios	0,4	61,0	-	2,8	72,4	-	-2,4	74,4
TOTALES	5.324,1	22,2	100,0	5.683,2	18,3	100,0	-359,1	-19,6

Fuente y elaboración: Ministerio de Economía y Competitividad (Dirección Territorial de Comercio en Castilla-La Mancha) y Ministerio de Hacienda y AAPP (Departamento de Aduanas de la AEAT).

CUADRO 18
EL COMERCIO EXTERIOR DE CASTILLA-LA MANCHA: PRINCIPALES PAÍSES
 (Millones de euros)

Países	Exportación			Importación			Saldo	
	2013	% 2013/2012	% s/total 2013	2013	Porcentaje 2013/2012	% s/total 2013	2013	% 2013/2012
010 Portugal	1.412,8	83,0	26,5	326,5	-3,8	5,7	1.086,3	150,9
001 Francia.....	770,4	6,6	14,5	818,4	9,1	14,4	-48,0	78,6
004 Alemania.....	519,2	6,1	9,8	848,8	10,4	14,9	-329,6	18,1
005 Italia	432,7	2,2	8,1	404,3	-25,5	7,1	28,3	-123,7
006 Reino Unido.....	216,6	-6,8	4,1	383,0	74,0	6,7	-166,4	-1.451,4
400 Estados Unidos	165,7	34,9	3,1	87,6	7,0	1,5	78,1	90,4
060 Polonia.....	124,5	1,9	2,3	299,8	55,1	5,3	-175,3	146,5
003 Países Bajos.....	122,6	-0,1	2,3	435,1	22,9	7,7	-312,5	35,2
017 Bélgica.....	95,3	30,7	1,8	519,4	85,4	9,1	-424,1	104,6
720 China	91,4	-1,7	1,7	403,9	17,2	7,1	-312,5	24,2
SUBTOTAL 10 países	3.951,2	24,5	74,2	4.526,8	16,9	79,7	-575,6	-17,8
708 Filipinas.....	89,5	81,2	1,7	1,7	70,8	0,0	87,8	81,4
052 Turquía.....	77,4	-2,0	1,5	42,4	48,0	0,7	34,9	-30,5
007 Irlanda.....	71,6	274,2	1,3	202,8	32,4	3,6	-131,2	-2,1
204 Marruecos.....	64,5	-16,2	1,2	21,1	-9,5	0,4	43,5	-19,1
208 Argelia.....	51,0	70,2	1,0	0,6	5.590,0	0,0	50,4	68,4
732 Japón.....	50,4	21,9	0,9	28,4	-31,0	0,5	22,0	12.768,5
066 Rumanía.....	48,2	52,3	0,9	25,8	106,1	0,5	22,4	17,1
075 Rusia.....	46,6	-9,2	0,9	4,1	-34,0	0,1	42,5	-5,8
030 Suecia.....	41,5	-8,4	0,8	22,6	-5,7	0,4	18,9	-11,5
412 México	39,9	6,9	0,7	34,3	18,2	0,6	5,6	-32,5
SUBTOTAL 20 países	4.531,8	24,7	85,1	4.910,5	17,1	86,4	-378,8	-32,1
009 Grecia	38,4	43,1	0,7	19,9	33,7	0,4	18,5	54,9
008 Dinamarca	38,4	-3,1	0,7	22,2	-18,6	0,4	16,2	31,0
061 República Checa	38,2	45,7	0,7	135,1	45,8	2,4	-96,9	45,9
220 Egipto.....	35,9	85,7	0,7	3,7	48,0	0,1	32,2	91,3
038 Austria.....	32,6	96,0	0,6	48,3	1,6	0,8	-15,7	-49,2
508 Brasil.....	32,0	0,0	0,6	10,2	26,0	0,2	21,8	-8,8
330 Angola.....	30,3	88,2	0,6	0,0	1,2	0,0	30,3	88,2
404 Canadá	23,0	-47,4	0,4	13,7	32,9	0,2	9,3	-72,1
032 Finlandia.....	20,3	84,1	0,4	10,7	110,3	0,2	9,6	61,8
039 Suiza.....	19,2	-14,8	0,4	13,3	-8,1	0,2	5,9	-26,9
SUBTOTAL 30 países	4.839,9	24,4	90,9	5.187,5	17,5	91,3	-347,6	-34,0
TOTAL CLM	5.324,1	22,2	100,0	5.683,2	18,3	100,0	-359,1	-19,6

Fuente y elaboración: Ministerio de Economía y Competitividad (Dirección Territorial de Comercio en Castilla-La Mancha) y Ministerio de Hacienda y AAPP (Departamento de Aduanas de la AEAT).

años. No obstante, China sigue siendo nuestro primer cliente asiático, a pesar del leve descenso sufrido. Abundando en lo indicado en el pasado informe acerca de las amenazas chinas sobre el control

de las importaciones de vinos europeos, parecen haber tenido repercusión negativa en nuestras ventas de este sector al país asiático, ya que sufrieron una caída de casi el 30 por 100, en España fue ▷

del 17 por 100. La cuota de participación del vino en el total de ventas a China ha pasado del 30 por 100 en 2012 al 22 por 100 en 2013. Estados Unidos es otro de los países con un excelente comportamiento en el último año, que le permite situarse en el primer mercado en importancia fuera de la Unión Europea. Por último, y dentro del continente africano, Marruecos y Argelia destacan por encima del resto, con desigual evolución el último año.

Desde el punto de vista importador, lo más reseñable en 2013 fue que volvieron a crecer más de un 18 por 100, después del frenazo del pasado año. Salvo Italia, Portugal y Japón, todos ellos con diferentes descensos en sus ventas a Castilla-La Mancha, las compras a nuestros principales proveedores han experimentado incrementos de distinta consideración.

Desde las instituciones se insiste en que en un contexto tan globalizado como el actual, una excesiva concentración de los flujos comerciales puede suponer un mayor riesgo comercial o, cuando menos, una pérdida de oportunidades en otros mercados. Por eso, la Administración comercial española ha puesto en marcha los denominados PIDM (Planes Integrales de Desarrollo de Mercados) con el objetivo de fomentar las exportaciones a mercados extracomunitarios.

Para concluir vamos a centrarnos en un estudio del *ranking* de los principales países proveedores y clientes de Castilla-La Mancha, junto a otros que se consideran de importancia geoestratégica.

6.2. Análisis provincial de la distribución geográfica de los flujos comerciales

6.2.1. Albacete: análisis geográfico de los flujos comerciales

En 2013 las exportaciones a Francia (178,6 millones de euros) representaron el 22,2 por 100 del total exportado en la provincia, a Italia el 13,9 por 100, y a Alemania el 11,1 por 100, que pierde una posición con respecto al año anterior. De entre todos los mercados destaca el buen comportamiento de las ventas a Portugal y Angola,

con mayores índices de crecimiento, si bien las cifras globales están alejadas de las primeras posiciones.

Las importaciones de Alemania (171 millones de euros) han supuesto el 26,6 por 100 de todo lo importado por la provincia, a pesar del descenso sufrido (-23,6 por 100). Se encadenan así tres años consecutivos de reducción de las compras a este país. Se le acerca Francia, con el 21,9 por 100 de participación e Italia, algo más lejos, con el 9 por 100.

6.2.2. Ciudad Real: análisis geográfico de los flujos comerciales

En 2013 las exportaciones a Francia fueron el 15,3 por 100 del total exportado en la provincia (259 millones de euros), a Alemania el 12,4 por 100 y a Portugal, que gana una posición, el 10,7 por 100. Filipinas, por segundo año consecutivo, acapara más del 97 por 100 del total regional. Comparando las cifras provisionales, en este último año Ciudad Real casi duplica sus ventas a este país, y adelanta tres posiciones en el *ranking* provincial.

Las importaciones de Italia (61,7 millones de euros) supusieron el 17,9 por 100 de todo lo importado por la provincia, las de Francia el 16,6 por 100 y las de Alemania el 11,7 por 100. Destacan los descensos en las importaciones procedentes de Alemania, que encadenan dos años consecutivos, así como las de Portugal y Países Bajos.

6.2.3. Cuenca: análisis geográfico de los flujos comerciales

En 2013 las exportaciones a Francia (64 millones de euros) representaron el 19,9 por 100 del total exportado en la provincia, a Italia el 12,3 por 100 y a Alemania el 9,9 por 100. Destaca el buen posicionamiento de las ventas a Japón, que se han duplicado en el último año. Las exportaciones a China también han mostrado un buen comportamiento en la provincia. Se mantienen los diez principales mercados de Cuenca.

En cuanto a las importaciones, el principal mercado de origen fue Reino Unido (14,8 millones ▷

de euros), representaron el 17,4 por 100 de todo lo importado por la provincia, Alemania el 15,1 por 100 y las de Francia el 9,9 por 100. Países Bajos pierden cinco posiciones por un descenso en las compras a este país del 65 por 100. Destaca el aumento en las importaciones procedentes de India y Canadá, que entran en los «*top ten*» de Cuenca, desplazando a Rusia y Argentina.

6.2.4. Guadalajara: análisis geográfico de los flujos comerciales

Guadalajara viene siendo, tradicionalmente, una provincia netamente importadora: el 46,5 por 100 de los productos importados por la región han entrado por Guadalajara. Las importaciones de Alemania (489 millones de euros) representaron el 18,5 por 100 de todo lo importado por la provincia, las de Países Bajos el 11,5 por 100, que desplaza así a Francia con el 11 por 100. Destaca el aumento en las importaciones procedentes de Reino Unido, Polonia y China.

En 2013 las exportaciones a Portugal (877,4 millones de euros) representaron más del 59 por 100 del total exportado en la provincia, quedando muy destacado del resto de países. Francia acapara el 6,4 por 100 y Alemania el 4,8 por 100. Obsérvese la magnífica evolución que han tenido en el último año los diez primeros mercados exportadores de la provincia, que como ya se ha indicado anteriormente, suponen el 89 por 100 del total. Especialmente mencionamos las ventas a Portugal que se han visto incrementadas un 175 por 100.

6.2.5. Toledo: análisis geográfico de los flujos comerciales

Las exportaciones de la provincia de Toledo a Portugal (258 millones de euros) representaron el 25 por 100 del total exportado en la provincia, a Francia el 16,9 por 100 y a Alemania el 11,4 por 100. Es decir, los tres primeros destinos acaparan más del 53 por 100 del total de las exportaciones de Toledo. El único cambio con respecto al año anterior es que Argelia se ha situado en la

séptima posición y ha desplazado a Rusia de entre los diez principales mercados de la provincia. Ello es debido a un incremento del 418 por 100 en las exportaciones a este país. También destaca el aumento del 25,8 por 100 en las ventas a Bélgica.

En 2013 las importaciones de Bélgica (430 millones de euros) han alcanzado la primera posición del *ranking*, con un fuerte incremento del 117,6 por 100, y representan el 21,8 por 100 de todo lo importado por la provincia, las de Francia el 16,4 por 100 y las de China, que se sitúan en tercera posición, el 9,4 por 100. Salvo la caída sufrida por Italia del 48 por 100, los principales proveedores de la provincia han incrementado sus ventas a Toledo. Destaca la incorporación de República Checa entre los diez principales mercados, en detrimento de Corea del Sur, que desaparece de este grupo; el resto es el mismo que el pasado año.

7. Perspectivas a corto plazo del comercio exterior de Castilla-La Mancha en 2014. Modelo de previsión

Los datos obtenidos en el primer cuatrimestre de 2014 acerca de los flujos comerciales de la región nos permiten una primera aproximación a las cifras que obtendremos para finales de año a través del modelo de previsión. Así, visto el comportamiento del primer cuatrimestre del año, podemos tener elementos de juicio para ver la dirección que tomarán los flujos del comercio exterior de la región a finales de 2014.

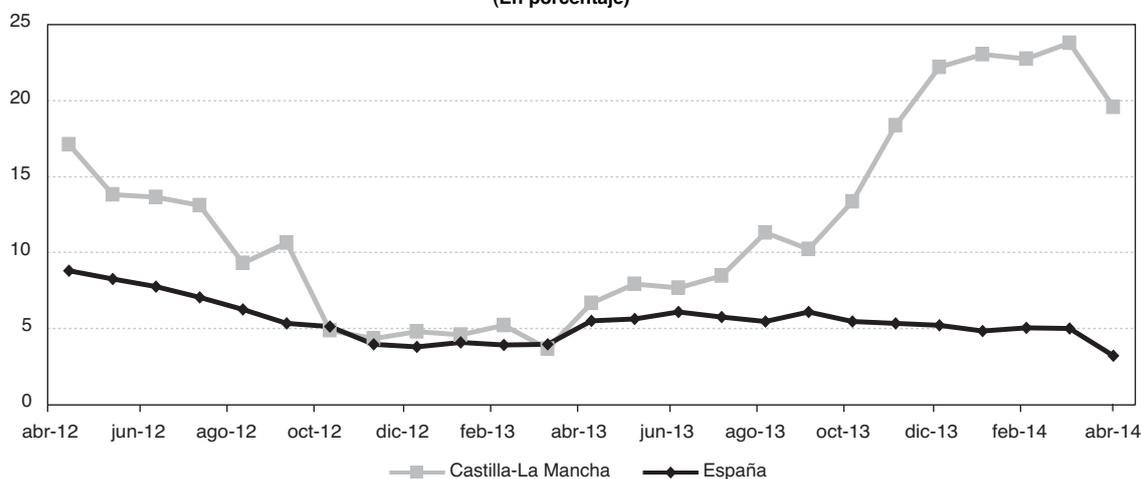
La tasa de variación interanual nos permite realizar la comparativa con España en igualdad de condiciones, lo cual no se puede plantear si nos fijamos en las cantidades globales, dada la gran diferencia en el volumen de exportación entre Castilla-La Mancha y España. Así, vemos que la región ha experimentado una evolución más irregular que España, pero por encima de la media nacional. Se aprecian determinados meses ▷

CUADRO 19
EXPORTACIÓN E IMPORTACIÓN PROVINCIAL
(Millones de euros, Arancel-Taric)

Provincias	Exportación (enero-abril)			Importación (enero-abril)		
	Exportación 2014	Porcentaje 14/13	Porcentaje 2014/ total CLM	Importación 2014	Porcentaje 14/13	Porcentaje 2014/ total CLM
Albacete.....	234,9	-11,5	15,0	201,6	-12,1	10,8
Ciudad Real.....	536,0	1,1	34,2	109,6	9,0	5,9
Cuenca.....	107,7	1,7	6,9	32,2	14,4	1,7
Guadalajara.....	334,0	31,5	21,3	812,0	3,7	43,5
Toledo.....	354,8	14,4	22,6	709,9	19,7	38,1
Castilla-La Mancha.....	1.567,4	7,0	100,0	1.865,2	7,6	100,0

Fuente y elaboración: Ministerio de Economía y Competitividad (Dirección Territorial de Comercio en Castilla-La Mancha) y Ministerio de Hacienda y AAPP (Departamento de Aduanas de la AEAT).

GRÁFICO 2
EVOLUCIÓN DE LA TASA DE CRECIMIENTO INTERANUAL DE LA EXPORTACIÓN
(En porcentaje)



Fuente: Departamento de Aduanas. Elaborado por la Dirección Territorial de Comercio CLM (ICEX).

una equiparación en la evolución de ambos, y una acusada divergencia en el último tramo.

7.1. Análisis sectorial: perspectivas de Castilla-La Mancha 2014

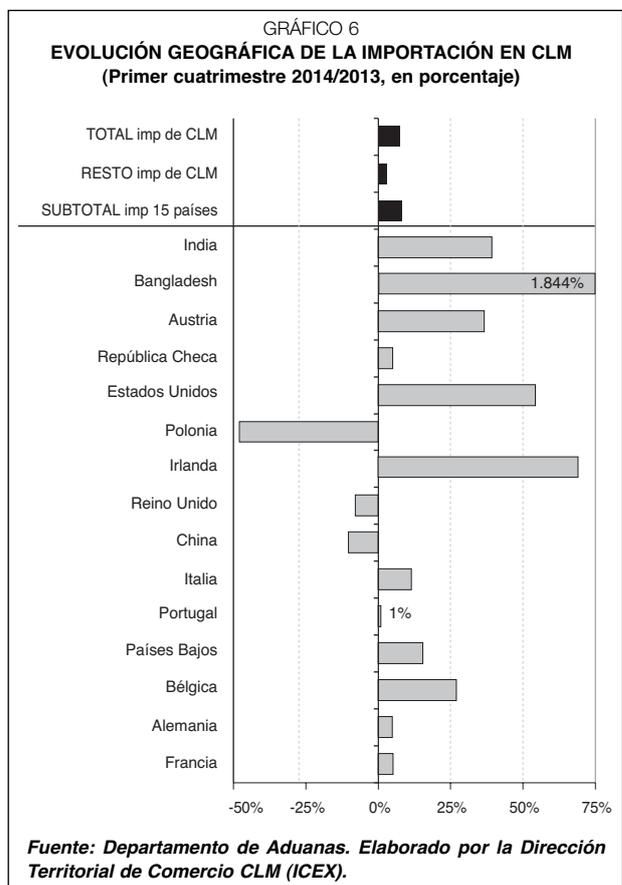
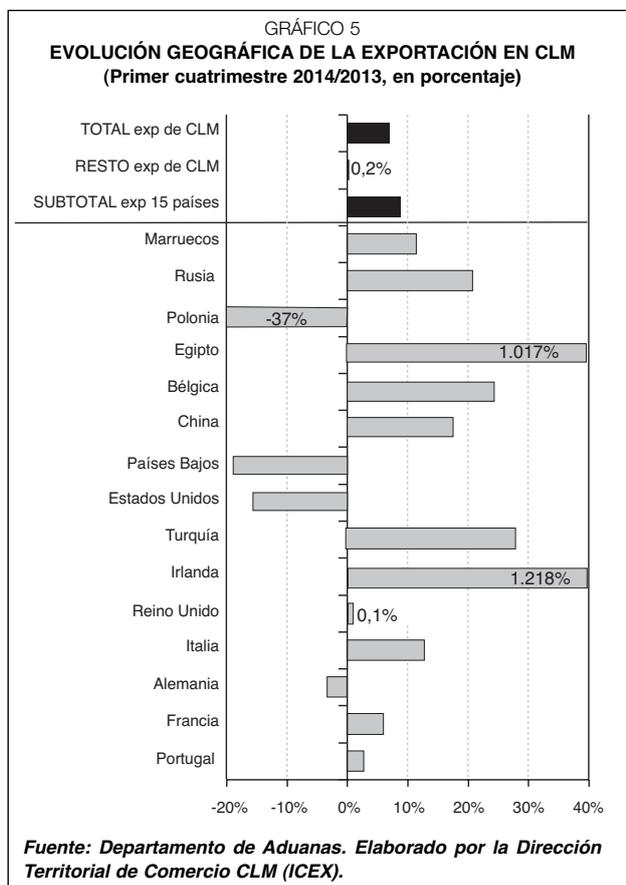
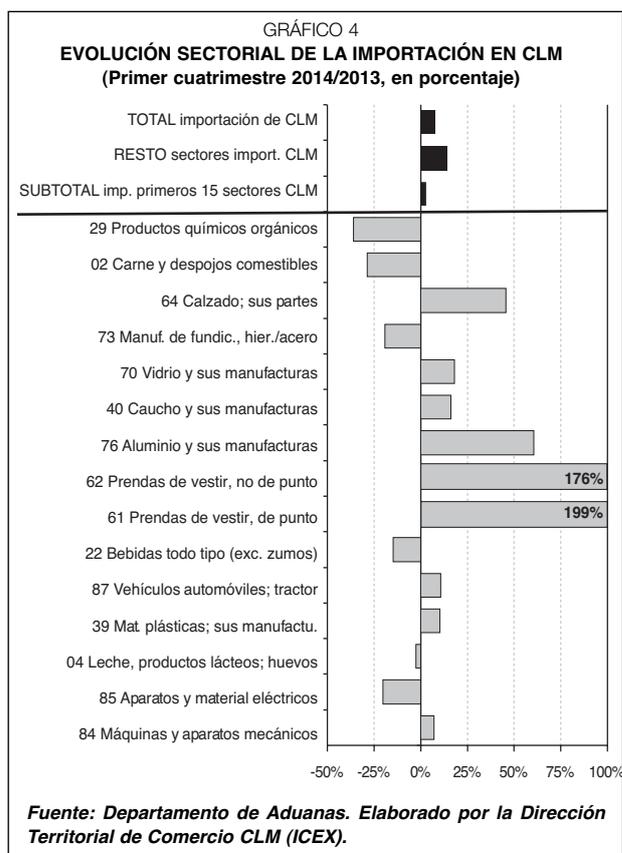
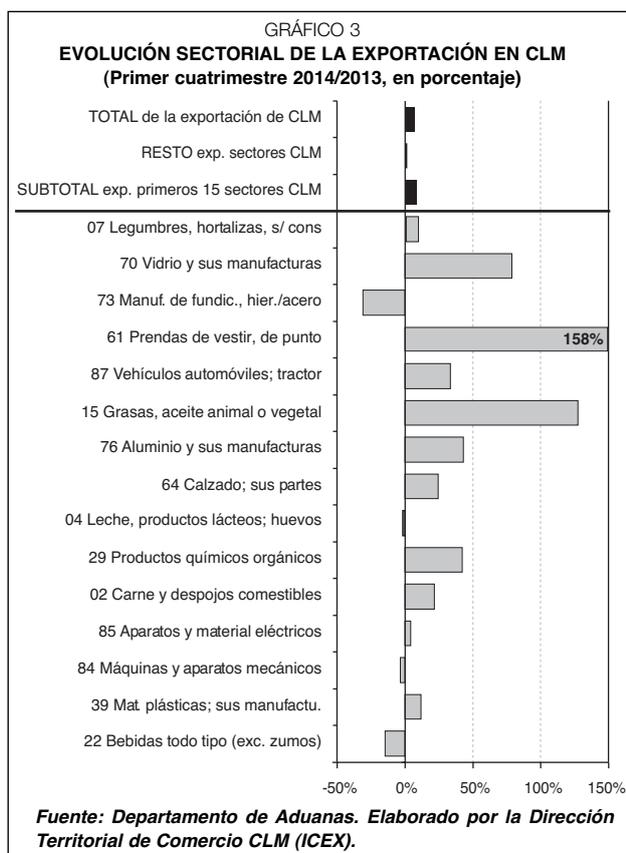
A nivel agregado, los quince epígrafes más importantes de la exportación regional suponen más del 76 por 100 del total de nuestras exportaciones; en los cuales se ha producido en estos primeros meses del año un incremento del 8,7 por 100 respecto al mismo periodo de 2014, quedando algo por encima del 7 por 100 del incremento global (Gráficos 3 y 4).

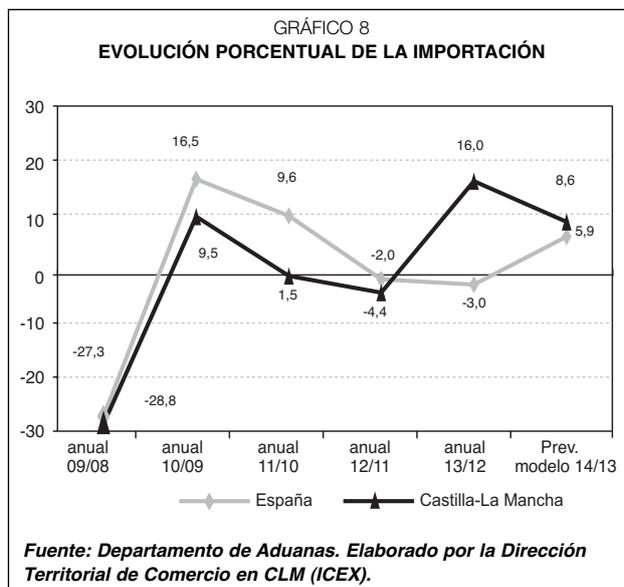
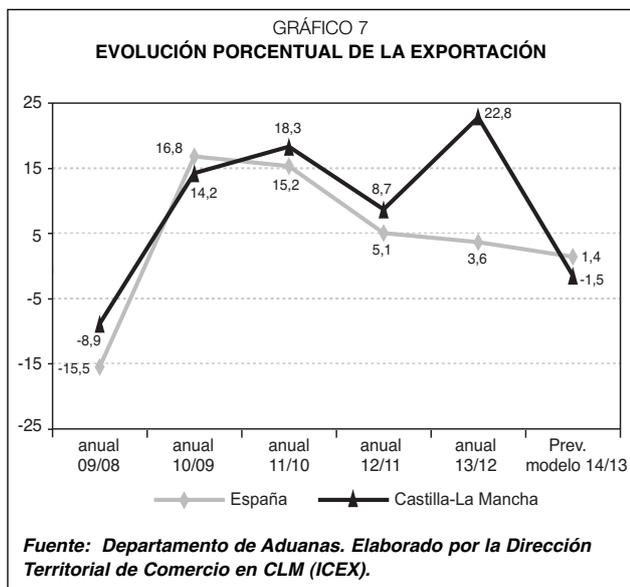
7.2. Principales mercados exteriores de los flujos comerciales de Castilla-La Mancha: perspectivas para el año 2014

A continuación vemos gráficamente los mercados destino y origen de nuestras transacciones comerciales, que como se aprecia, siguen concentrándose en los mismos países de los últimos años (Gráficos 5 y 6).

7.3. Modelo de previsión

El comportamiento del modelo de previsión en los años anteriores ha sido bastante satisfactorio ▷





tal y como se podrá comprobar en las cifras de previsión obtenidas. No obstante, quisiéramos destacar, en el caso de CLM, que algunas operaciones de exportación a final de 2013, puntuales en cuanto a empresas intervinientes, sectores afectados y mercados de destino y de una importante cuantía, desviaron el dato real de exportación respecto a las previsiones efectuadas, en un monto de unos 300 millones de euros. Este hecho puntual, que probablemente no se repita, se ha intentado corregir para que no sesgue las previsiones para 2014, pese a que ello suponga el llegar a unas cifras de exportación a final de año inferiores a las que estamos habituados. Así, si contemplamos las ratios de exportación de CLM, no año a año sino en un contexto bianual 2012-2014, su tendencia es enormemente positiva respecto a otras CCAA, y respecto a España se mantienen en lo registrado en todos estos años.

Del modelo de previsión elaborado se deducen las siguientes conclusiones: Castilla-La Mancha ha experimentado una evolución muy positiva en estos dos últimos años, muy por encima de las tasas de crecimiento a nivel del Estado. No obstante, en 2013, Castilla-La Mancha arrojó unas inesperadas cifras de crecimiento de sus exportaciones del 22 por 100, alcanzando los 5.324 millones de euros. Dadas las dificultades de nuestros

principales mercados de destino, se trata de valores muy importantes, que ponen de manifiesto el papel del sector exterior como válvula de escape de nuestras empresas, especialmente para esta región. Este «extra» exportador de 2013 mediatiza las cifras previstas de exportación para 2014, que serían de unos 5.245 millones de euros, que en otro momento hubieran sido muy positivas pero que, al compararlas con las «cifras infladas» en 2013 (ver comentarios sobre Guadalajara), arrojarían una caída del 1,5 por 100 a final de 2014. De ahí que para que el lector valore en su justa medida el esfuerzo exportador de las empresas de la región hemos añadido un dato de «exportación bianual» 2012-2014, que creemos refleja más fielmente la situación. Así CLM tendría una ratio de exportación bianual del 21,5 por 100 en comparación a la ratio de España del 5 por 100.

Por el lado de las importaciones, el modelo de previsión arroja los resultados indicados en el Cuadro 21.

Castilla-La Mancha podría situar en 2014 sus importaciones en torno a los 6.170 millones de euros, lo que supone un aumento en torno al 9 por 100, reforzando el crecimiento del año pasado.

De lo anterior se deduce que en 2014, en la línea de los últimos años, se mantiene el repunte del déficit comercial, hasta llegar a los -925 millones de euros, más del doble que el pasado año. ▷

CUADRO 20
MODELO DE PREVISIÓN EXPORTACIONES
(Millones de euros)

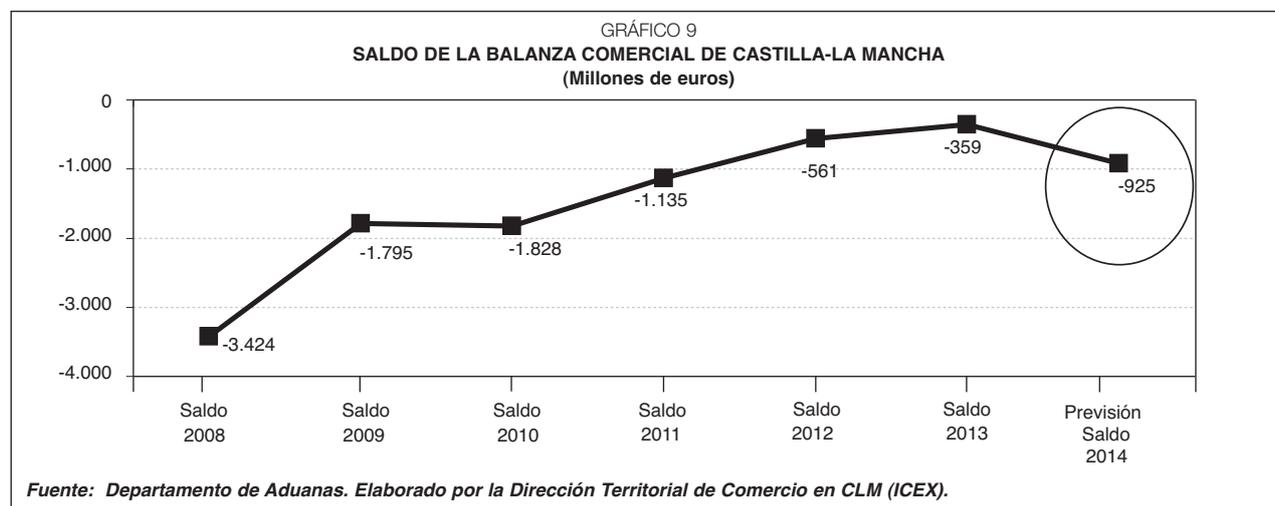
Exportación	2008		2009		2010		2011		2012		2013		2014	
	1º cuatrim. 2008	Total 2008	1º cuatrim. 2009	Total 2009	1º cuatrim. 2010	Total 2010	1º cuatrim. 2011	Total 2011	1º cuatrim. 2012	Total 2012	1º cuatrim. 2013	Total 2013	1º cuatrim. 2014	Prev. modelo 2014
España.....	66.606	189.228	51.860	159.890	58.629	186.780	72.343	215.230	74.040	226.115	76.983	234.240	78.038	237.450
Castilla-La Mancha	1.057,6	3.242,7	913,0	2.953,7	1.000,5	3.373,2	1.236,9	3.990,0	1.332,5	4.336,2	1.465,4	5.324,1	1.567,4	5.245
Albacete.....	222,1	666,2	198,3	574,9	201,7	692,8	256,9	797,1	238,4	744,8	265,4	803,4	234,9	705
Ciudad Real.....	332,6	1.105,9	275,1	891,7	304,6	1.064,3	411,7	1.371,6	483,6	1.611,0	529,9	1.692,8	536,0	1.760
Cuenca.....	51,7	162,7	49,0	165,7	63,1	225,8	79,9	247,2	89,1	272,1	105,8	320,9	107,7	330
Guadalajara.....	206,3	585,3	197,9	640,7	209,0	667,0	215,5	685,9	226,7	780,5	254,0	1.474,6	334,0	1.220
Toledo.....	244,9	722,7	192,7	680,7	222,2	723,3	272,9	888,2	294,6	927,7	310,2	1.032,4	354,8	1.230

Fuente y elaboración: Ministerio de Economía y Competitividad (Dirección Territorial de Comercio en CLM) y Ministerio de Hacienda y AAPP (Departamento de Aduanas de la AEAT)..

CUADRO 21
MODELO DE PREVISIÓN IMPORTACIONES
(Millones de euros)

Importación	2008		2009		2010		2011		2012		2013		2014	
	1º cuatrim. 2008	Total 2008	1º cuatrim. 2009	Total 2009	1º cuatrim. 2010	Total 2010	1º cuatrim. 2011	Total 2011	1º cuatrim. 2012	Total 2012	1º cuatrim. 2013	Total 2013	1º cuatrim. 2014	Prev. modelo 2014
España.....	101.169	283.388	66.546	206.116	76.456	240.056	89.335	263.141	88.407	257.946	82.673	250.195	86.687	264.900
Castilla-La Mancha	2.649,6	6.666,6	1.401,2	4.748,6	1.692,2	5.201,4	1.668,5	5.124,9	1.511,0	4.897,6	1.734,1	5.683,2	1.865,2	6.170
Albacete.....	378,6	1.011,1	237,3	683,7	231,6	693,3	236,8	796,3	217,1	662,7	229,4	642,7	201,6	570
Ciudad Real.....	194,4	530,7	134,8	384,5	102,3	356,2	157,1	452,0	119,0	345,9	100,6	345,4	109,6	375
Cuenca.....	44,7	129,0	24,1	81,1	51,4	131,8	48,4	129,0	32,1	95,8	28,1	85,2	32,2	95
Guadalajara.....	1.546,4	3.737,2	590,2	2.128,7	812,8	2.564,9	732,7	2.203,8	589,7	2.059,7	783,1	2.640,9	812,0	2.770
Toledo.....	485,5	1.258,6	414,8	1.470,7	494,0	1.455,2	493,4	1.543,9	553,1	1.733,4	592,8	1.969,0	709,9	2.360

Fuente y elaboración: Ministerio de Economía y Competitividad (Dirección Territorial de Comercio en CLM) y Ministerio de Hacienda y AAPP (Departamento de Aduanas de la AEAT)..



8. Perfil de la empresa exportadora de Castilla-La Mancha en 2013 y perspectivas para 2014

Un elemento importante para analizar los flujos comerciales es conocer las empresas que están

dispuestas a expandir su negocio fuera de nuestras fronteras, con objeto de conseguir una consolidación en los mercados exteriores. Esta consolidación no siempre es fácil y rápida, dado que ello conlleva unos costes que no todas las empresas están en disposición de afrontar en sus ▷

CUADRO 22
EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE EMPRESAS EXPORTADORAS DE CASTILLA-LA MANCHA

	2009	2010	2011	2012	2013	Porcentaje 2013 /Total	ene-abr 2014	Porcentaje 2014/ Total
Nº Empresas totales	3.550	3.616	3.843	4.488	4.986	100,0	2.719	100,0
% Incr. frente mismo periodo año anterior.....	12,9	1,9	6,3	16,8	12,3	-	1,9	-
Exportación total (millones €).....	2.954	3.373	3.990	4.336	5.324	100,0	1.567	100,0
% Incr. frente mismo periodo año anterior.....	-8,9	14,2	18,3	8,7	22,2	-	7,0	-
Nº Empresas INICIAN / REINICIAN actividad exportadora (1)	1.914	1.925	2.101	2.511	2.785	55,9	-	-
% Incr. frente mismo periodo año anterior.....	19,3	0,6	9,1	19,5	10,9	-	-	-
Exportación total (millones €).....	108,2	131,0	140,7	338,9	166,5	3,1	-	-
% Incr. frente mismo periodo año anterior.....	-30,3	21,1	7,4	140,9	-50,9	-	-	-
Nº Empresas INTERRUMPEN actividad exportadora (2)	1.508	1.859	1.874	1.866	2.287	45,9	-	-
% Incr. frente mismo periodo año anterior.....	16,7	23,3	0,8	-0,4	22,6	-	-	-
Exportación total (millones €).....	132,0	72,5	97,6	95,9	104,8	2,0	-	-
% Incr. frente mismo periodo año anterior.....	-15,2	-45,1	34,6	-1,7	9,2	-	-	-
Nº Empresas regulares (3)	1.050	1.062	1.103	1.167	1.220	24,5	1.171	43,1
% Incr. frente mismo periodo año anterior.....	4,9	1,1	3,9	5,8	4,5	-	9,6	-
Exportación total.....	2.659	2.962	3.532	3.637	4.043	75,9	1.367	87,2
% Incr. frente mismo periodo año anterior.....	-6,9	11,4	19,2	3,0	11,2	-	7,1	-
Nº Empresas INICIAN / REINICIAN actividad exportadora REGULARES (4)	137	144	157	162	180	3,6	-	-
% Incr. frente mismo periodo año anterior.....	-3,5	5,1	9,0	3,2	11,1	-	-	-
Exportación total (millones €).....	93,4	63,3	286,2	92,7	271,7	5,1	-	-
% Incr. frente mismo periodo año anterior.....	-21,2	-32,2	352,1	-67,6	193,2	-	-	-
Nº Empresas INTERRUMPEN actividad exportadora REGULARES (5)	88	132	116	98	127	2,6	-	-
% Incr. frente mismo periodo año anterior.....	-9,3	50,0	-12,1	-15,5	29,6	-	-	-
Exportación total (millones €).....	47,7	14,3	42,8	21,0	28,1	0,5	-	-
% Incr. frente mismo periodo año anterior.....	28,9	-70,0	199,3	-50,9	33,8	-	-	-

(1) Inician / reinician. Empresas que han exportado en el año de referencia, pero NO en el año anterior.

(2) Interrumpen. Empresas que NO han exportado en el año de referencia, pero SÍ en el anterior.

(3) Regulares. Empresas que han exportado en los últimos 4 años consecutivos.

(4) Regulares inician / reinician. Empresas que han exportado en el año de referencia y en los 3 anteriores consecutivos.

(5) Regulares interrumpen. Empresas que NO exportan en el año de referencia, pero SÍ en los 4 años anteriores consecutivos.

Fuente y elaboración: Ministerio de Economía y Competitividad (Dirección Territorial de Comercio en CLM).

primeros pasos, y el proceso puede resultar dilatado en el tiempo. Vemos en el Cuadro 22, con detalle las nuevas incorporaciones, los abandonos así como las más regulares.

La principal conclusión que se obtiene es que en 2013, cerca del 76 por 100 de la exportación de nuestra región está en manos del 25 por 100 de las empresas que salen al exterior, el resto, hasta alcanzar las 4.986, realizan operaciones de manera esporádica y sin regularidad. Esto evidencia la concentración de las exportaciones castellano-manchegas en un número reducido de empresas, al igual que ocurre en el resto de España. No obstante, comparando la cifra con el año anterior, se aprecia una reducción de esta concentración a la que aludimos. En los primeros meses de 2014, la proporción de empresas regulares sobre el total (43,1 por 100) es mayor que la media alcanzada en todo el año 2013.

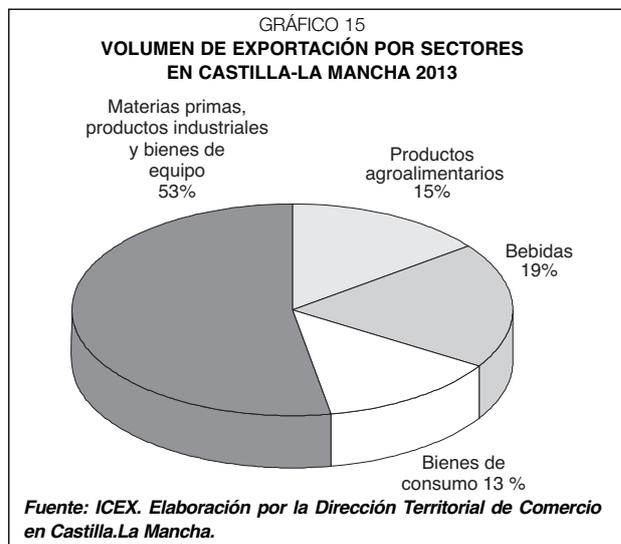
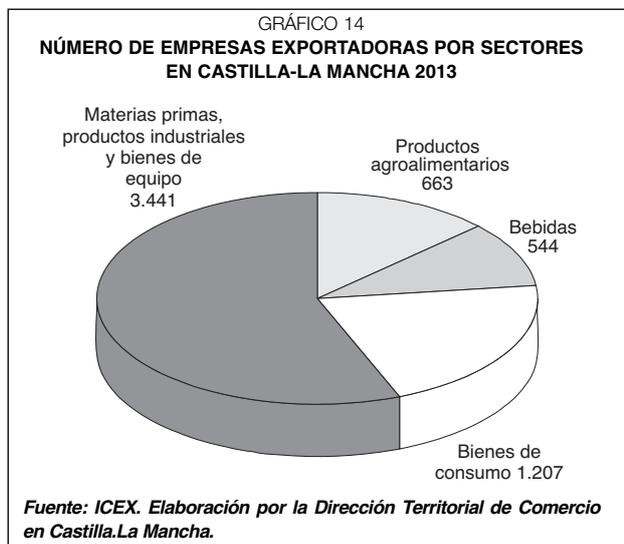
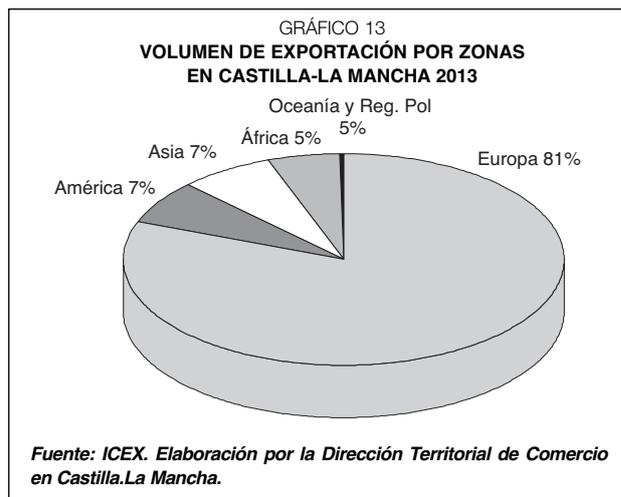
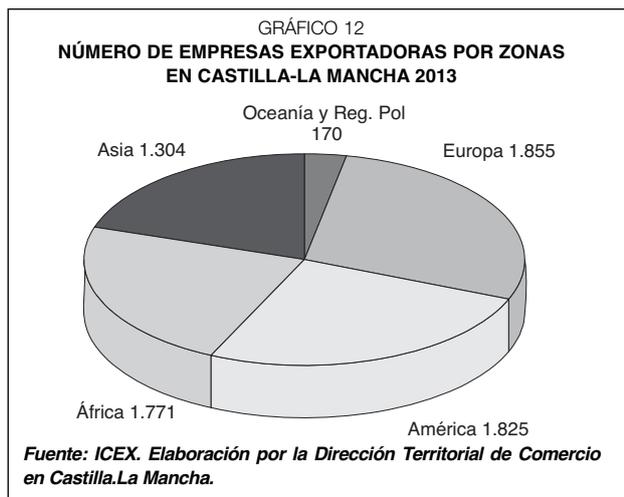
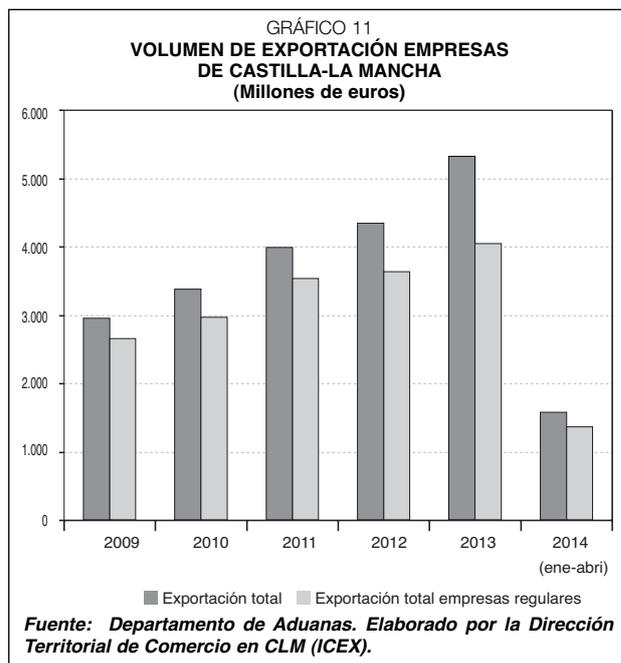
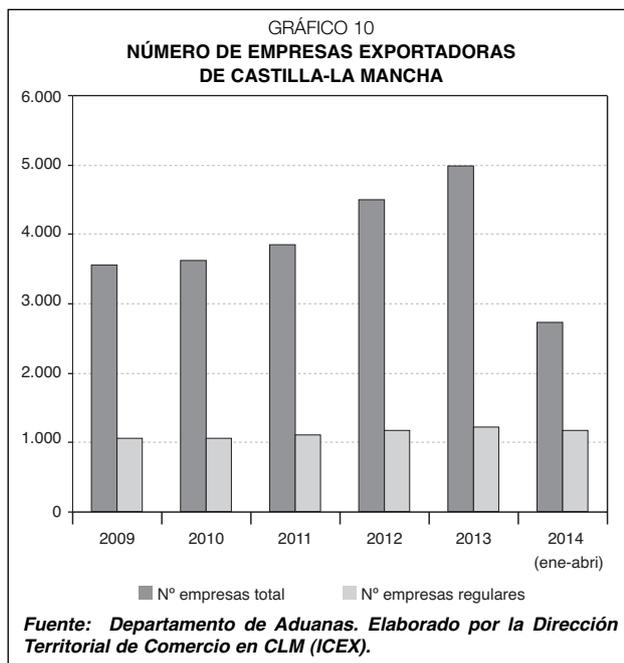
Otra conclusión destacable es que el número de empresas que han salido al exterior en 2013 han

aumentado considerablemente, un 12,3 por 100, con mayor incremento en el volumen de sus ventas. Esto podría ser un indicio de que van desapareciendo los recelos a la hora de buscar mercados fuera de nuestras fronteras. También las empresas más consolidadas o regulares han aumentado las operaciones con sus clientes externos, pero en menor proporción. Esta tendencia parece continuar en el primer tramo de 2014.

8.1. Áreas geográficas y sectores

Gráficamente vemos la desigualdad entre el número de empresas exportadoras que se dirigen a las diferentes zonas geográficas, y su volumen de exportación (Gráficos 12 y 13).

No ocurre lo mismo con los sectores, en este caso la proporción está más equilibrada (Gráficos 14 y 15). ▷



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.

Los artículos publicados estarán disponibles en www.revistasICE.com

*Antonio María Ávila Álvarez**
*Miguel Ángel Díaz Mier***

REFLEXIONES SOBRE LAS DOS PRIMERAS DÉCADAS DE LA OMC (II)

En este trabajo se continúa nuestro examen de los principios en que se fundamenta la OMC, así como su estructura institucional, que pretendemos explicar tras las permanentes negociaciones comerciales y los resultados de las diversas Conferencias Ministeriales celebradas desde su creación para lograr entender las razones del lanzamiento de la Ronda Doha y los objetivos para el desarrollo que con ella se pretendían.

Palabras clave: sistema multilateral de comercio, negociaciones comerciales, no discriminación, políticas comerciales, globalización económica.

Clasificación JEL: F10, F13, F19.

1. Introducción

En la primera parte de estas reflexiones presentamos, por una parte, el enfoque general en que las mismas se llevan a cabo y de modo especial dentro del marco institucional establecido en la OMC. En esta línea hemos realizado un análisis de la serie de Conferencias Ministeriales iniciadas en 1966 y finalizada la última en 2013 (Conferencia de Bali). En el primer trabajo se expusieron consideraciones sobre las dos primeras Conferencias (Singapur, 1996 y Ginebra, 1998). Se abordarán en este trabajo las restantes Conferencias para llegar en un trabajo final a las consideraciones que, en nuestra opinión, reflejan los principales ámbitos de actuación de la OMC.

2. La Conferencia de Seattle

Aunque solo por razones de coherencia cronológica sería necesario realizar unas consideraciones

mínimas respecto a la tercera Conferencia Ministerial que habría de organizarse de acuerdo con el sistema establecido en un lugar del continente americano. Lo sucedido en ella y sus repercusiones en el desarrollo de las actividades institucionales de la OMC merecen le sean dedicados algunos comentarios. Así, es de interés señalar que la fecha de su celebración (diciembre de 1999) no coincidía exactamente con el período de dos años mínimos establecidos, que no habían transcurrido desde el término de la Conferencia de Ginebra de 1998.

No quiere ello decir que la institución permaneciese inactiva. Como muestra debe significarse que en el período comprendido entre agosto de 1998 y noviembre de 1999 se presentaron más de 800 propuestas, si bien la impresión que se obtiene es de no profundización en los temas abordados. La documentación preparada para la celebración de la Conferencia de Seattle, especialmente a través de las notas informativas sobre los temas que habrían de abordarse en la misma, hace referencia a las cuestiones principales que habrían de ser objeto de debate (países en desarrollo, agricultura, servicios, derechos de ▷

* Doctor en Derecho y Economía.

** Profesor emérito en la Universidad de Alcalá de Henares.

Versión de abril de 2014.

propiedad intelectual y también los temas de Singapur). Pero, siempre según nuestro criterio, tal documentación no llega a la calidad técnica de otros trabajos presentados en la última etapa de lanzamiento de la Ronda Uruguay.

En esta línea los documentos se limitan a señalar que la Conferencia podría iniciar las negociaciones necesarias para completar los Acuerdos de la Ronda Uruguay y que en el articulado de los mismos se requería que fuesen llevadas a cabo. De modo especial su exigencia venía indicada en el Acuerdo de Agricultura, en el GATS y en el ADPIC.

Estamos de acuerdo con la profesora Montserrat Millet¹ cuando indica que «*el logro del consenso para iniciar una nueva Ronda de negociaciones comerciales internacionales no era un camino fácil*». En efecto, el término de la Ronda Uruguay no podía ocultar que existían grandes diferencias entre los miembros respecto a los temas a incluir en una eventual agenda, especialmente manifestadas por los países en desarrollo, pero también por países desarrollados respecto al alcance que deberían tener las negociaciones como ya se había puesto de relieve en la Conferencia de Ginebra (1998).

Pero, además, se daban en aquellos momentos otros aspectos que complicaban la cuestión de lanzamiento de una nueva Ronda. En tal sentido, en primer lugar, la Conferencia iba a tener lugar en un momento delicado para el país que había acogido su celebración por razones de orden interno derivadas de su proceso de elecciones presidenciales. En segundo lugar, desde una perspectiva más académica, ha de hacerse una referencia a las cuestiones asociadas a los procesos de globalización que se harían patentes de una forma muy ruidosa en las acciones antiglobalización².

¹ Es de destacar el magnífico resumen que de esta Conferencia se encuentra en el trabajo «La Ronda de Doha: pasado, presente y futuro» realizado por la autora citada y que se encuentra en el texto «Lecturas sobre economía financiera internacional e integración económica» ed. por la Universidad de Alcalá, 2006.

² En aquella época la discusión sobre los distintos temas asociados a la globalización tenían un amplio muestrario de posiciones de todo tipo. A estos efectos son importantes resaltar entre otras las obras de Aart Scholte, Levy-Livermore, Held y Mac Grew; Hirst y Thompson, Goldsmith y Mander y un amplísimo etcétera. La Universidad de Alcalá publicó un resumen de interés por reunir aportaciones de autores de muy distintos enfoques de todas las ciencias sociales: *La Globalización un enfoque interdisciplinar*.

La Conferencia ha pasado a la historia posiblemente por haber sido testigo de una de las primeras manifestaciones externas en las calles de una ciudad de los movimientos antiglobalización. Su análisis supera los límites de este trabajo, pero no todo fue negativo. Las consecuencias positivas del fracaso de Seattle³ han sido una mejora en la transparencia de los trabajos de la OMC, manifestada entre otras cosas en la facilitación al público de la documentación generada en la casi totalidad de los Consejos y Comités de los Acuerdos así como en los comienzos de las discusiones sobre la mejora de los procedimientos internos⁴.

3. La Conferencia de Doha (2001)

Los citados Hoekman y Kosteki en su trabajo sobre la OMC⁵ estudian el comienzo de una nueva ronda de negociaciones tras el fracaso de la de Seattle indicando que «*varios factores ayudan a comprender por qué solamente dos años después del desastre pudiese lanzarse una nueva ronda de negociaciones comerciales*». Para ellos existía una convergencia creciente entre muchos Gobiernos de países de bajos ingresos medios y muchas ONG de que la OMC no era un acuerdo equilibrado y justo. En una línea opuesta los miembros podían considerar que una nueva ronda contribuiría a hacer más equilibradas las reglas pactadas en la Ronda Uruguay. Por su parte, los mismos autores han subrayado que ▷

³ No nos resistimos a ignorar la descripción que realizan Hoekman y Kosteki en su texto «The Political Economy of the World Trading System: The WTO and Beyond». Dicen los autores que «*las protestas en las calles de Seattle durante la reunión Ministerial contempló una alianza improbable de cerca de 30.000 personas entre sindicalistas, medioambientalistas y grupos religiosos que se oponían al proceso de globalización y se preocupaban de las dimensiones específicas de la OMC. Los que protestaban lo hacían contra casi todo desde los organismos genéticamente modificados y el trabajo infantil hasta el embargo de los EEUU a Cuba y la necesidad de proteger las tortugas. Un factor de unificación fue la desconfianza en el sistema de la OMC, aunque seguramente la mayoría de los que protestaban tenían un conocimiento muy limitado de la OMC*» (página 139).

⁴ Véase el documento «El futuro de la OMC» coordinado por el entonces Director General de la OMC Sutherland.

⁵ Op. cit. pp 140-146.

para los países desarrollados iniciar unas nuevas negociaciones, como eran requeridos por los Acuerdos de Agricultura, Servicios y Derechos de Propiedad Intelectual, se verían facilitadas si se incluían en el contexto de una negociación de ámbito más amplio.

Por otro lado, cabe considerar que la OMC no podía permitirse un fracaso que podía suponer su final como organización. Además, la confluencia de los trabajos auspiciados por las Naciones Unidas para la eliminación de la pobreza en su Declaración del Milenio también contribuía a que todos los participantes pusieran empeño en conseguir un consenso sobre objetivos, como los que sintetiza el trabajo de la profesora M. Millet⁶ sobre la modificación y el alcance de la agenda y la atención a todas las demandas de los países en desarrollo. En el Anexo a este trabajo realizamos una descripción sintética de los temas incluidos en el programa de la Ronda y establecemos de una forma sintética su comparación con la evolución de los principales documentos del periodo 2004-2011⁷.

Como la profesora Millet, destacamos los temas que de una forma especial afectan a los países en desarrollo. Como es fácil comprobar se encuentran entre ellos las demandas de aplicación y otros temas a renegociar solicitados por los países en desarrollo. Deben destacarse las prórrogas que pretendían obtener tales países para implementar los Acuerdos de la Ronda Uruguay, los compromisos sobre la aplicación de normas de medidas *antidumping* y subvenciones, y la participación de los países en desarrollo en materia de normalización. Igualmente tratarían de readaptar algunas normas de la OMC, especialmente en su interpretación para atender a cuestiones de salud pública.

⁶ Montserrat Millet Soler: «La Ronda de Doha pasado, presente y futuro» en «Lecturas sobre economía financiera internacional e integración económica (2006)». Texto editado por la Universidad de Alcalá en homenaje al profesor Félix Varela Parache.

⁷ En efecto, de forma inicial debemos indicar que el programa de Doha puede considerarse una especie de catálogo de los grandes temas que deberían ser abordados en el transcurso de las negociaciones que se iniciaran al término de la Conferencia. Su comparación nos permitirá establecer una primera valoración en un tercer trabajo de los resultados conseguidos.

En la Declaración que constituye el resultado final de la Conferencia de Doha han de destacarse en primer lugar sus aspectos generales. Parece lógico indicar que tras la situación creada en Seattle los países miembros tuvieran especial interés en poner de manifiesto, reiterándola, su confianza en el sistema multilateral de comercio y la posible cooperación del mismo a la eliminación de la pobreza. Debe destacarse así que el resultado de la Conferencia se plasmaría en una definición significativa: Ronda de Negociación del Desarrollo, pero a estos se incorporarían también aspectos del desarrollo sostenible y, posiblemente como una consecuencia de la Conferencia de Seattle, se realizaba en los aspectos generales un mayor hincapié en la búsqueda de transparencia interna.

De forma resumida, con W.M. Miner⁸ destacamos que el programa de trabajo de la Ronda reflejaba «*el amplio rango de las cuestiones que se presentaban en la política comercial al comienzo del nuevo siglo*». Ciertamente se incluían cuestiones tradicionales del sistema GATT-OMC en materia de agricultura, servicios, accesos a los mercados de productos industriales, propiedad intelectual, inversiones, competencia, compras públicas, subvenciones, *antidumping*, solución de diferencias y el trato especial y diferenciado para los países en desarrollo. A ellos se añadían otros, como facilitación del comercio, acuerdos regionales, medio ambiente, comercio electrónico, pequeñas economías, transferencia de tecnología y cooperación técnica, así como tratamiento de los países de menor desarrollo.⁹ El programa también cubría relaciones entre comercio, deuda y finanzas, salud pública e indicaciones geográficas para ciertos productos. No faltaban los temas a los que se ha hecho referencia en nuestro análisis de la Conferencia de Singapur, recogido en el número 3050 de este *Boletín Económico de ICE*. ▷

⁸ En su «Modern History of Trade Policy». Capítulo 4 del «Handbook on International Trade Policy» editado por W.A. Kerr y J.D. Gaisford (Edward Elgar, 2007).

⁹ Esta categoría se ha establecido utilizando las clasificaciones de las Naciones Unidas.

Otro aspecto que ha de tenerse en cuenta a la hora de establecer la complejidad de las negociaciones que se iniciaban, y como hemos señalado anteriormente, es la aplicación de los compromisos establecidos en tres de los grandes Acuerdos de la Ronda Uruguay para proseguir las reformas establecidas en tales Acuerdos. Ellos son: el Acuerdo sobre Agricultura que en su artículo 20 reconocía que el «*logro del objetivo a largo plazo de reducciones sustanciales de la ayuda y la protección... es un proceso continuo*»; el Acuerdo sobre Servicios que lo señala en su artículo 19 y el Acuerdo sobre los ADPIC, con arreglo al cual se habría de negociar un registro multilateral para las indicaciones geográficas de vinos.

La Declaración de Doha, hecha pública en noviembre de 2001, reconocía los trabajos realizados en los Comités de los Acuerdos citados. Estos se habían efectuado según la fórmula tradicional de celebración de reuniones informales sobre la base de documentos también informales (*papers*). Las documentaciones generadas se incorporarían al sistema de organización tradicional en el GATT como es la creación de un Comité de Negociaciones Comerciales¹⁰.

La etapa indicada estaba destinada a establecer las «modalidades» de negociación¹¹. En otros términos, los miembros buscaban conseguir unas metas cuantitativas para el logro de los objetivos señalados, en cuanto a las cuestiones enunciadas, con un cierto grado de elaboración de normas. Para la Secretaría de la OMC se trataría de que los miembros buscasen la forma que habría de revestir el resultado final de las negociaciones de la nueva Ronda para el que se había fijado la fecha de 2005. Tales modalidades debían servir de base para la presentación por parte de los

miembros de ofertas específicas que permitirían constituir el resultado final de las negociaciones. Debe resaltarse que las negociaciones formarían parte de un «todo indivisible» y que «nada puede acordarse por separado» en la terminología habitual del GATT.

Una primera fase debería terminar antes de la celebración de la Conferencia de Cancún (prevista para septiembre de 2003). Pero este objetivo no se pudo cumplir y el mismo se sustituiría parcialmente por la consecución de un «marco» de modalidades, pero conviene matizar con algún detalle el proceso. Este empezó con un examen pormenorizado de las posibilidades de cada una de las esferas ya indicadas y que en el Acuerdo de Agricultura se empezarían a conocer como los «pilares» del Acuerdo existente.

No podemos entrar en el análisis detallado de las posiciones de los participantes pero sí se puede observar mediante el análisis de los documentos una divergencia muy notable en sus opiniones. De hecho, una primera presentación de los nuevos problemas que se planteaban y la multiplicación de posiciones no permitían a los observadores ser optimistas respecto a la consecución de los objetivos planteados para la quinta Conferencia Ministerial que, reiteramos, habría de celebrarse en Cancún en septiembre de 2003. Y más aún cuando en los principales ámbitos de la negociación (que se habían reducido especialmente a los grupos de agricultura, de servicios y al denominado de productos no agrícolas) no se había avanzado para conseguir un proyecto único.

Antes de llegar a la Conferencia de Cancún se registraría una aportación que supondría una modificación importante de la situación. En efecto, en agosto del año 2003 la Unión Europea y los Estados Unidos, posiblemente recordando su papel de impulsores de otras rondas de negociación, presentaron un texto conjunto (JOB (03)/157) que resultaba posible después de otra más de la larga serie de reformas agrícolas europeas (la Fischler). Dicho texto supone la presentación de un «marco» de cuestiones y evitaba hablar de ▷

¹⁰ En el análisis del organigrama de la OMC figura este Comité junto a sesiones específicas de otros Comités establecidos en la Ronda Uruguay. En el Anexo indicaremos la forma en que a partir de 2004 quedaron organizados los trabajos.

¹¹ Encontramos ya el término «modalidades» en la negociación del Acuerdo de la Ronda Uruguay. Con él se quiere señalar un «modo de proceder». En sentido OMC se refieren a líneas generales (por ejemplo, fórmulas o enfoques para las reducciones en derechos arancelarios) de los compromisos.

modalidades completas. El texto se centraba en un menor número de cuestiones que posiblemente hubieran permitido alcanzar algún tipo de compromiso sobre ellas, pero dejaba abiertas numerosas cuestiones como el trato especial para los países en desarrollo y, sobre todo, no contenía elementos cuantitativos necesarios.

Durante los meses siguientes a la celebración de la Conferencia de Cancún (2003) se registraría un período que se ha denominado de «punto muerto» en el que, en definitiva, no fueron adoptados acuerdos sobre la manera de proceder en las negociaciones hasta que diez meses después (en agosto de 2004) los miembros de la OMC que, por aquellas fechas eran 147 (esto es una veintena más de los que habían firmado el Acta de Marrakech), aprobaron el que se llamó «paquete de acuerdos» sobre los distintos temas de las negociaciones y entre los que se encontraba el «marco» que se consideraba habría de servir de base para completar las modalidades.

Como figura en el Anexo comparativo de este trabajo, en su segunda columna se describen los enunciados del documento WT/L/579 en el que conviene destacar sus anexos, que recogen los trabajos de los cuatro principales grupos de negociación en los que se habían concentrado la veintena de temas que figuraban en la Declaración de Doha. Estos eran: agricultura; acceso a los mercados para los productos no agrícolas; facilitación del comercio y cuestiones relativas al desarrollo. De modo significativo se quería avanzar en la consecución del «todo único».

A modo de recordatorio sintético operativo de esta etapa de lanzamiento y primer desarrollo de la Ronda Doha hemos agrupado los temas incluidos en la misma de la siguiente forma:

a) Cuestiones que formaban parte del núcleo de la OMC original. En algunos casos (agricultura, servicios y acceso a los mercados para los productos no agrícolas) se habían perfilado en los Acuerdos, como hemos indicado, la necesidad de realizar negociaciones. En otros (medidas *antidumping* y subvenciones, acuerdos de

carácter regional) también se consideraba la posibilidad de llevar a cabo negociaciones.

b) Cuestiones que se habían incorporado en la Conferencia de Singapur. Sobre ellas, en la de Doha se acordó la intensificación de los trabajos pero sin prejuzgar si habrían de llegar o no a celebrarse negociaciones.

c) Cuestiones que afectaban principalmente a los países en desarrollo. Se incluían ahí temas como la transferencia de tecnología, la cooperación técnica y el trato especial y diferenciado.

d) Nuevas cuestiones como las relacionadas con el comercio electrónico. Recordemos que el programa de trabajo marcaba un calendario para la finalización de los trabajos que conllevaran negociaciones. En principio, repetimos, la fecha de término debía ser el año 2005 (hoy sabemos que esa fecha estuvo muy lejos de ser respetada).

4. La Conferencia de Hong-Kong y documentos del periodo (2005-2011)

Como ha destacado Miner en su estudio sobre la historia de la política comercial «*las negociaciones de la Ronda Doha han procedido de forma muy lenta y no se han respetado las fechas de término*»¹². Por su parte, Hoekman y Kosteki han indicado que un cierto número de factores pueden ayudar a entender el ritmo lento de la Ronda. Señalan en primer lugar el cambio en el equilibrio de poder dentro de la OMC. Así muchos países en desarrollo se habían convertido en grandes participantes en el comercio y su peso en la Organización se había acrecentado rápidamente, sobre todo tras la adhesión de China en 2001. En segundo lugar, la Ronda Doha coincidía con un incremento del comercio internacional, en parte originado por la liberalización emprendida de forma unilateral por muchos países, incluyendo entre ellos a los principales países emergentes. En términos generales «los participantes ▷

¹² Recordemos: 2003 para la celebración de la Conferencia de Cancún y 2005 para la de Hong-Kong.

en la negociación parecían haber percibido que la probabilidad de que los Gobiernos elevasen sus derechos arancelarios era muy baja». (De hecho para muchos autores los aranceles eran inferiores al 5 por 100 en los países de renta elevada y se situaban entre el 10 y el 15 para los países en desarrollo, lo que hacía muy limitado el margen de reducciones).

Además, las negociaciones multilaterales suponen lógicamente intercambios entre países con intereses muy distintos. Así, las posibles concesiones en materia de agricultura por parte de los países de la OCDE suelen requerir que sean equilibradas por parte de las naciones exportadoras agrícolas. En la práctica, los países OCDE indicados no llegaron a realizar suficientes ofertas en forma de liberalización y/o consolidaciones para inducir a los otros países a ofrecer un intercambio que fuese mutuamente beneficioso.

En estas circunstancias conviene hacer una referencia a un nuevo documento que se ha denominado «el paquete de julio de 2004» que pretendía acercar posiciones. Como indicamos sintéticamente en el Anexo de este trabajo, en el mismo se contienen Decisiones de carácter general que fueron adoptadas por el Consejo General de la OMC. Y además en el documento que lo expresa (WT/L579) se reafirman las Declaraciones y Decisiones Ministeriales adoptadas en Doha y se afirma el compromiso para ponerlas en práctica. El conjunto de medidas presenta básicamente cuatro anexos destinados respectivamente a agricultura, acceso a los mercados para productos no agrícolas, servicios y facilitación del comercio.

Hemos de destacar que a estos temas con una muy amplia enumeración¹³ de subtemas se añadiría muy especialmente las cuestiones relacionadas con el tratamiento a los países en desarrollo. De esta forma se incluyen cuestiones sobre el trato especial y diferenciado para los

mismos, tema que es merecedor de una revisión de la literatura específica; la asistencia técnica; las cuestiones relativas a la aplicación; y el tratamiento de los países menos adelantados. En definitiva, se intentaban concretar la multiplicidad de aspectos que habían sido evocados en todos los temas tratados en años anteriores.

Con cierta expectativa de término se llegó a la celebración de la Conferencia de Hong-Kong, a la que solo dedicaremos algunas consideraciones generales para permitirnos realizar en el Anexo de este trabajo una simple comparación entre las cuestiones que se habían incluido en la Declaración de Doha en 2001 y las que resultarían de esta nueva Conferencia. La misma se enfrentaba a la tarea casi imposible de cerrar las negociaciones por las manifiestas diferencias de posiciones existentes a las que hemos aludido. Para ello, los miembros habían realizado un esfuerzo especial de preparación como se pone de manifiesto en la documentación presentada, especialmente el referido paquete de julio de 2004.

El resultado final es una Declaración extensa y en buena parte técnica, acompañada de seis anexos que, si se compara con los temas abordados en la Conferencia de Doha suponen una cierta evaluación y modificación en el camino emprendido. Quizá exista un cierto mayor detalle en los casos del ADPIC y de la agricultura en el que se ha añadido un apartado específico dedicado al comercio del algodón, tema de especial interés para algunos países en desarrollo africanos. En todo caso, las dificultades para concretar las modalidades de negociación en los ámbitos de agricultura, acceso a los mercados de productos industriales, servicios, derechos de propiedad intelectual, facilitación del comercio y tratamiento especial y diferenciado para los países en desarrollo provocaron que no pudiera cumplirse el plazo previsto de terminación de la Ronda, lo que obligaría a una extensión sin fecha determinada para su conclusión.

En los años siguientes a 2005 se registrarían en la economía mundial una serie de circunstancias ▷

¹³ Para el caso de la agricultura se precisan aspectos relacionados con los tres pilares: ayuda interna, competencia de las exportaciones y acceso a los mercados.

económicas que modificarían de forma sustancial el entorno en el que se había desarrollado hasta el momento la negociación. Cabe resaltar en este primer análisis de las Conferencias Ministeriales que en los años siguientes se llevarían a cabo la séptima y octava Conferencias. Ambas volverían a su celebración en Ginebra, si bien para la séptima Conferencia fue necesaria la espera de dos años para llevarla a cabo (a principios de diciembre de 2009) y la octava se celebraría en diciembre de 2011. La séptima conferencia se dedicó a un tema muy genérico como es el examen del funcionamiento de la Organización, mientras que la octava recogería en su programa de trabajo algunos temas no incluidos en las negociaciones comerciales inauguradas en Doha.

Ahora bien, desde nuestro punto de vista debemos resaltar respecto a las negociaciones dos aspectos que de forma sintética se recogen en el Anexo a este trabajo. Así en el año 2008 se conocería un nuevo «paquete» en el que se incluían algunos proyectos revisados de las modalidades que se habían presentado inicialmente en 2004. Y en 2011 los presidentes de distintos órganos de la negociación proporcionaron informes muy detallados de la situación en la que se encontraban sus respectivos campos de trabajo.

El documento o paquete que se presentó en diciembre de 2008, por sus características, constituye el resultado de un trabajo en que se han tenido en cuenta las aportaciones presentadas a lo largo de un buen número de años. En el caso de la agricultura, que tomamos como principal ejemplo de las dificultades de elaboración de todos los documentos, la mera descripción de su contenido así lo muestra. En efecto, se trata de un documento muy denso de 141 páginas que se plasman en 180 párrafos y en 14 anexos¹⁴ y que lleva el título reencontrado de «Modalidades». Encontramos especificados en él los tres pilares

que han acompañado las diferentes versiones de la negociación. El primero de tales pilares se dedica a la ayuda interna y ocupa desde la página 4 hasta la 14, presentándose en él varios apartados: reducción global de la ayuda interna causante de la distorsión del comercio; MGA (Medida Global de Ayuda) total consolidada; límites de la MGA por productos específicos; *de minimis*; compartimento azul; compartimento verde; algodón.

El segundo pilar se dedica al acceso de mercados y ocupa desde la página 15 hasta la 32 del documento. En él se encuentran apartados para una fórmula estratificada para las reducciones arancelarias; productos sensibles; otras cuestiones (progresividad arancelaria; productos básicos; simplificación de aranceles; contingentes arancelarios); trato especial y diferenciado; países menos adelantados; acceso de mercados para el algodón y economías pequeñas y vulnerables.

El tercer pilar se refiere a la competencia de las exportaciones, ocupando tres páginas en las que se trata de disposiciones generales; compromisos en materia de subvención a la exportación consignados en las listas; créditos a la exportación, garantías de créditos a la exportación o programas de seguros; empresas comerciales del Estado; exportadoras de productos agropecuarios; ayuda alimentaria internacional y algodón.

También el documento tiene una parte cuarta dedicada a vigilancia y supervisión y una parte quinta en la que se incluyen otras cuestiones: impuestos diferenciales a la exportación, indicaciones geográficas y prohibiciones y restricciones a la exportación.

Realizada esta exposición a modo de ejemplo confiamos en su ampliación en trabajos futuros y extenderla a los otros ámbitos indicados de la negociación. Como indica McMahon (2005), tras la publicación del texto (proyecto revisado de Modalidades) de 2008 «*hubo un cambio en el clima político que afectaba al conjunto de las negociaciones especialmente por parte de Estados Unidos*» si bien tenemos la impresión de que dicho país se encontraba muy influido por la reciente ▷

¹⁴ Esta simple descripción del texto pone de manifiesto sus importantes diferencias cuantitativas con el Acuerdo de Agricultura de la Ronda Uruguay.

crisis financiera. Así se conocería un documento en el que se diseñaba una nueva política comercial para los Estados Unidos. En el mismo se señalaba que las negociaciones deberían corregir un desequilibrio en las mismas puesto que resultaba bien conocido lo que Estados Unidos esperaba conceder, mientras que las flexibilidades conocidas no clarificaban el valor de las nuevas oportunidades para los diversos grupos de norteamericanos (granjeros, agricultores, hombres de negocios) por ello debería llegarse a compromisos significativos de acceso a los mercados agrícolas, así como a los de productos no agrícolas (AMNA) y servicios. Los Estados Unidos esperaban que especialmente las economías en desarrollo más avanzadas que habían tenido los mayores ritmos de crecimiento fuesen actores cada vez más importantes en la economía global, lo que cabía interpretar como una invitación a que China y otros países adoptasen una actitud más activa para terminar la Ronda.

Esta nueva posición de Estados Unidos parece haber provocado una cierta aceleración, que en los informes del Presidente del Comité de Negociaciones Comerciales se pone de manifiesto en lo que se refiere a agricultura: «*Se ha trabajado sobre las cuestiones identificadas como no resueltas en los documentos de 2008; sobre "modelos" (cuadros o formularios en blanco) para la presentación de datos y compromisos; los datos necesarios; sobre la aclaración de ambigüedades y de otras cuestiones técnicas contenidas*». Es decir, se trata de trabajos fundamentalmente técnicos.

Pero la presidencia ha lamentado en el informe citado que «*hasta el momento, los miembros no han estado en condiciones de solucionar de forma sustantiva varias cuestiones ni hay ningún progreso perceptible con respecto a ellas que pueda recogerse en el texto*». Es decir, que continuaban existiendo una serie de problemas que hacían que el informe del Presidente subrayase de una forma positiva la considerable actividad de los miembros en los dos últimos años, pero

es una lástima que, en este momento del proceso de negociación, no hayan podido recoger una mayor parte de esa actividad en un texto acordado o por lo menos tangible.

También los comentaristas del desarrollo de las negociaciones de Doha, y especialmente nuestro citado McMahon (2005), indican que esa situación (que cabría calificar de «parálisis activa») está equilibrada por una falta de progreso semejante en la gran mayoría de los aspectos de las negociaciones emprendidas como respuesta a la Declaración de Doha¹⁵. Por ello se ha hablado de diferentes opciones para hacer frente a la situación. Así para algunos las negociaciones podrían continuar en su estructura actual, pero tras diez años los presagios de un resultado positivo no eran buenos; para otros, los miembros podrían decidir parar las negociaciones y admitir que ello tendría consecuencias negativas sobre la credibilidad de la OMC; otros pensarían en la posibilidad de rescatar en lo posible algunos acuerdos pero olvidándose del concepto de «una sola empresa» que había inspirado la Declaración de Doha.

Los meses siguientes dentro del año 2011 han sido testigos de los esfuerzos realizados por la Dirección General de la OMC por conseguir un resultado. Evidentemente en su filosofía no entraba el abandono del concepto de «una sola empresa» pero ha admitido que sería realista continuar la negociación sobre tres grupos de cuestiones cada uno de los cuales tendría un ritmo distinto: rápido, medio y lento. Serían o formarían parte del primero de ellos las cuestiones que afectan a los PMA (países menos adelantados), como el acceso libre de derechos y de contingentes, incluidas las normas de origen, la exención para los PMA en la esfera de los servicios y un paso adelante en la cuestión del algodón. Esas cuestiones específicas de los PMA deberían abordarse por la vía rápida. ▷

¹⁵ Se han preguntado cuales deberían ser los pasos siguientes para la continuación y terminación de la Ronda. Unas posiciones pesimistas habla de la «muerte» del proceso; otros hablan de la necesidad de liberar a la OMC del compromiso de Doha y finalmente un conjunto de pensadores vuelven a plantear la polémica entre el sistema multilateral y el crecimiento de los acuerdos bilaterales.

Del grupo segundo se ha destacado la necesidad de un resultado «PMA plus», es decir cuestiones con un componente importante de desarrollo. Finalmente, el Director General ha destacado que en el tercer grupo entrarían cuestiones como el acceso a los mercados en la esfera del AMNA, la agricultura y los servicios, las medidas comerciales correctivas y las cuestiones relativas a los ADPIC, sobre los cuales no habría posibilidades de obtener resultados antes de la octava Conferencia Ministerial.

Esta propuesta del Director General de la OMC, que también es el Presidente del Comité de Negociaciones, ha sido aceptada en la práctica en 2011. La conclusión elemental que puede obtenerse es que tras más de diez años de negociaciones para la modificación del Acuerdo de Agricultura aún se encuentra lejos de ello.

5. La Conferencia de Bali

En la evolución de las negociaciones de la Ronda Doha hemos destacado diversas situaciones que para muchos cabría asociar a la personalidad como impulsores de los Directores Generales de la OMC. En el último trimestre de

2013, y tras las gestiones oportunas, se nombró a un nuevo presidente en la persona del representante brasileño Roberto Azevêdo. Éste se encontró con la urgente tarea de organizar una novena Conferencia Ministerial y reimpulsar las negociaciones de la Ronda Doha.

Desde nuestra perspectiva debemos subrayar que en la Conferencia se evocaron dos tipos de cuestiones: las relativas a la labor ordinaria del Consejo General y las relativas al Programa de Doha. Entre los temas estudiados en la labor ordinaria figuran el Programa de Trabajo sobre Comercio Electrónico, La Transferencia de Tecnología y la Ayuda para el Comercio. En lo que refiere a las negociaciones de la Ronda Doha se ha destacado un logro importante, el Acuerdo sobre facilitación de Comercio, que ya había sido evocado en la Conferencia de Singapur y que se refiere a acciones destinadas a aligerar las grandes cantidades de documentos que acompañan la circulación de mercancías a través de las fronteras.

Respecto a las negociaciones de la Ronda Doha en lo que se refiere a agricultura se destacan cuatro aspectos técnicos que exigen, desde nuestra opinión una explicación que nos proponemos emprender en el tercer trabajo sobre los dos decenios de la OMC. ▷

ANEXO: principales documentos del periodo

Conferencia Doha 2001	Documento Modalidades 2004 (WT/L/579)	Documento Hong-Kong 2005	Informes presidentes grupo negociación 2011
Cuestiones relativas a aplicación (PAR12)	(a) Agricultura	Agricultura (PAR4-10)	Agricultura
Agricultura (PAR13,14)	(b) Algodón	Algodón (PAR11)	Productos no agrícolas
Servicios (PAR15)	(c) Acceso a mercados productos no agrícolas	Acceso mercado productos no agr. (PAR13-23)	Servicios
Acceso mercados productos no agr. (PAR16)	(d) Desarrollo (principios; trato especial y diferenciado; asistencia técnica; aplicación; otras cuestiones relativas al desarrollo, países menos adelantados)	Servicios (PAR25-27)	Normas
ADPIC (PAR17-19)	(e) servicios	Normas (<i>antidumping</i> , ...) (PAR28)	Propiedad intelectual
Comercio e inversiones (PAR 20-22)	(f) Otros órganos de negociación (normas, comercio, medio ambiente, ADPIC, solución de diferencias)	ADPIC (PAR 29)	Medio Ambiente
Comercio y política competencia (PAR 23-25)	(g) Facilitación del comercio (relación entre comercio e inversiones, interacción entre comercio y política de competencia y transparencia de la contratación pública)	Medio ambiente (PAR 30-32)	Desarrollo
Contratación pública (PAR26)	(h) Otros elementos del Programa de Trabajo	Facilitación comercio (PAR33)	Facilitación de comercio
Facilitación comercio (PAR27)	Anexo A: Marco para establecer las modalidades relativas a la agricultura	Solución diferencias (PAR34)	Solución de diferencias
Medidas <i>antidumping</i> y subvenciones (PAR28)	Anexo B: Marco para el establecimiento de modalidades relativas al acceso a los mercados para los productos no agrícolas	Trato especial y diferenciado (PAR35-38)	
Acuerdos comerciales regionales (PAR29)	Anexo C: Recomendación del Consejo del Comercio de Servicios en sesión extraordinaria	Aplicación (PAR39)	
Solución diferencias (PAR30)	Anexo D: modalidades para las negociaciones sobre facilitación del comercio	Salud pública y ADPIC (PAR 40)	
Comercio y medio ambiente (PAR 31-33)		Pequeñas economías (PAR41)	
Comercio electrónico (PAR35)		Comercio, deuda y finanzas (PAR 42)	
Comercio, deuda y finanzas (PAR36)		Comercio y transferencia de tecnología (PAR43)	
Comercio y transferencia tecnología (PAR37)		Comercio electrónico (PAR46)	
Cooperación técnica (PAR 38-41)		Países menos adelantados (PAR47)	
Países menos adelantados (PAR42-43)		Marco integrado (PAR48)	
Trato especial y diferenciado (PAR44)		Cooperación técnica (PAR52-54)	
		Productos básicos (PAR55)	
		Coherencia (PAR 56)	
		Ayuda para el comercio (PAR57)	

Fuente: elaboración propia.

*José Luis García Hidalgo**
*Luis Palma Martos**

LOS NUEVOS DESAFÍOS DE LA POLÍTICA DE COMPETENCIA EN LA UNIÓN EUROPEA ANTE LA RECUPERACIÓN ECONÓMICA Y LA ESTRATEGIA EUROPA 2020

La política de competencia de la UE adquiere una especial relevancia antes los retos que el escenario de la recuperación económica plantea. La economía europea necesita fomentar la competitividad para recuperar la senda del crecimiento, como señala la Estrategia Europa 2020. El presente artículo analiza el vínculo entre política de competencia y competitividad a partir de experiencias reales que ejemplifiquen el valor de la política de competencia de la UE para alcanzar los objetivos planteados por la nueva estrategia europea.

Palabras clave: política de competencia, Estrategia de Lisboa, competitividad.

Clasificación JEL: L40.

1. Introducción

La economía de la UE se encuentra inmersa en uno de los momentos más convulsos desde que el proyecto europeo fuese concebido. Los efectos de la crisis económica aún azotan a los Estados miembros. Por ello, se están reconfigurando los objetivos y políticas que emanan de las autoridades europeas, conscientes de las debilidades que impregnan la UE. Las líneas estratégicas marcadas por la Comisión Europea y el Consejo Europeo (en adelante, Consejo) se plasman en un documento de gran interés para la política económica de la UE: la Estrategia Europa 2020, que sustituye a la caduca Estrategia de Lisboa, faro de guía de la UE durante la primera década del siglo XXI.

* Universidad de Sevilla.
Versión de agosto de 2014.

La nueva Estrategia Europa 2020 establece las áreas y estrategias clave para la salida de la crisis. Se trata de una visión de la economía social de mercado que las autoridades europeas proyectan para la UE en el horizonte 2020. El objetivo es, al igual que el del anterior documento, coordinar las políticas de reforma de la UE y los Estados miembros. La crisis ha vuelto a poner de manifiesto la tremenda interdependencia de los países de la UE, especialmente aquellos que comparten la moneda común. De ahí la importancia de ofrecer soluciones coordinadas a los actuales problemas económicos.

Por su parte, la política de competencia queda subsumida en las líneas estratégicas establecidas por la Comisión Europea –y aprobadas por el Consejo– en los documentos citados. Considerando que en estos momentos uno de los objetivos (si no el principal) de las autoridades europeas ▷

es maximizar la competitividad de la economía europea, la política de competencia vuelve a aparecer como una herramienta clave para el futuro de la UE, como ya lo fue durante el proceso de construcción europea¹.

Cabe recordar la importancia de la política de competencia² en un marco como el de la UE, donde los costes de la moneda única han supuesto para los países de la eurozona la renuncia a la política monetaria y del control de los tipos de cambio. Sin estas dos, importantes herramientas de política económica, las políticas estructurales microeconómicas –tales como la política de competencia– juegan un papel protagonista en aras de aumentar la productividad y la competitividad de la economía europea (Palma Martos, 2005).

Tomando la política de competencia como eje transversal del análisis, el artículo está estructurado del siguiente modo: en la sección 2 abordaremos la Estrategia de Lisboa, auténticamente desbordada por el colapso financiero de septiembre de 2007. Nos limitaremos a comentar única y someramente los aspectos que consideramos de mayor interés con vistas a identificar los errores y valores de dicha estrategia.

La sección 3 aborda el advenimiento de la crisis económica y su impacto en la UE. Tras una breve descripción de las particularidades de dicha crisis estudiaremos las respuestas que las autoridades europeas han estado ofreciendo para superar las penurias que arrastra el ciclo económico.

¹ En este punto, cabe recordar que la política de competencia ha jugado un papel protagonista en el proyecto europeo. La configuración del mercado único no podría entenderse sin la labor desempeñada desde la Dirección General de Competencia (en adelante, DGC), responsable de evitar que los agentes económicos privados lastren los beneficios que se desprenden de la supresión de aduanas y demás restricciones gubernamentales al comercio en el interior de la UE (Prieto Kessler, 2005).

² En el terreno estrictamente económico, el profesor Petitbó sintetiza los beneficios de la competencia: «La competencia se define porque su contribución a la reducción de precios facilita el control de la inflación y, en consecuencia, el aumento de los salarios reales y la capacidad de consumo de los ciudadanos, ingredientes necesarios para asegurar el crecimiento económico. Complementariamente, el aumento de la producción favorece el crecimiento económico y la creación de puestos de trabajo, lo que, a su vez, favorece la cohesión social sin necesidad de acudir al distorsionador sistema de ayudas públicas. Y, por último, la competencia fomenta la innovación y, en consecuencia, la competitividad empresarial».

La sección 4 está dedicada a la nueva Estrategia Europa 2020 y se recogen las líneas directrices y los objetivos prioritarios marcados por la Comisión. Posteriormente reflexionaremos acerca del modo en que la política de competencia puede contribuir a alcanzar las metas propuestas desde las autoridades europeas. Finalmente, en la sección 5 se plasman las principales conclusiones que podemos extraer de este repaso por las estrategias europeas y su vínculo con la política de competencia, en un escenario de recuperación.

2. La Estrategia de Lisboa. Un apunte valorativo

La llamada Estrategia o Agenda de Lisboa fue concebida en el año 2000 por la Comisión Europea con el objetivo de coordinar las políticas de reforma de la UE y los Estados miembros con vistas a incrementar el potencial de crecimiento de la economía europea a medio plazo. O, como señala el propio Consejo (2000), para forjar antes de 2010 «la economía basada en el conocimiento más competitiva y dinámica del mundo, capaz de crecer económicamente de manera sostenible con más y mejores empleos y con mayor cohesión social», respetando el medio ambiente.

La Estrategia descansa sobre tres pilares fundamentales: uno económico, otro social y un último medioambiental. Para ello se desarrollaron multitud de iniciativas, tanto a nivel nacional como comunitario, con la intención de cumplir una serie de objetivos para 2010 relacionados esencialmente con la expansión de la economía por el lado de la oferta (Mulas Granados, 2007).

Con respecto a la evaluación de estas iniciativas, emerge un problema cuantitativo: si el objetivo de aquéllas es, en términos generales, incrementar la competitividad de la economía europea, ¿cómo medir esa variación en competitividad? No cabe duda de que se trata de una variable compleja, que depende de multitud de factores. De hecho la Comisión Europea ha fijado los llamados ▷

«14 indicadores clave» para determinar dicha variable. El problema es que sólo la mitad de ellos son indicadores cuantitativos, además de que nunca han sido alineados en unas directrices integradas (Troidler, 2011). Por todo ello, desde aquí sólo comentaremos los dos indicadores que consideramos, a la luz de los documentos de la UE, de mayor trascendencia.

A partir del mencionado objetivo de la competitividad, así como el de la transformación europea en la llamada «economía del conocimiento», junto con la importancia otorgada por las autoridades europeas al problema del empleo, se puede afirmar que, a grandes rasgos, la Estrategia de Lisboa no ha alcanzado el resultado esperado. En el primer caso, puede considerarse como indicador clave el gasto en I+D como porcentaje del PIB. Si el objetivo era situar la media de la UE en el 3 por 100 en 2010, los datos reales arrojaron un 2,01 por 100³. Dos años después de la fecha objetivo, el gasto en I+D como porcentaje del PIB se sitúa en el 2,07 por 100 para la UE-27⁴. Con respecto a la segunda variable, la Comisión Europea fijó como meta alcanzar una tasa de empleo –abarcando la población de entre 20 y 65 años– del 70 por 100 en 2010. Sin embargo, ésta acaba situándose en el 68,6 por 100⁵ para el período considerado, además de sostener una tendencia decreciente debido al ciclo económico.

Es preciso reflexionar acerca de los errores que condenaron a la Estrategia de Lisboa al fracaso. Antes que nada, conviene subrayar el hecho de que tal estrategia ponía el énfasis en áreas sobre las que la UE no tenía competencias. Por tanto, hay que ser cuidadosos cuando nos referimos al éxito o fracaso de la Agenda de Lisboa, pues dependía de que los Estados miembros emprendiesen la senda indicada. Sin duda, la pobre coordinación y la débil gobernanza lastraron la eficacia de esta Estrategia para el crecimiento (Erikson, 2010).

³ Datos de Eurostat.

⁴ Ibid.

⁵ Ibid.

Una de las principales inconsistencias de la Estrategia de Lisboa subyace en el propio diseño de la misma. Si bien, como hemos comentado, se trata de una línea estratégica orientada a incrementar la competitividad de la UE, no es consistente mezclar recomendaciones encaminadas a la consecución de dicho objetivo con otras tales como el crecimiento sostenible. Pocos dudan de la importancia del desarrollo sostenible, pero desde luego supone un ejemplo del desorden característico de la Agenda. Otro ejemplo de dicha confusión de prioridades la constituye el olvido inicial en la Estrategia de Lisboa por el comercio internacional⁶, área clave para el crecimiento económico europeo. En definitiva, la Estrategia de Lisboa no distinguía las líneas de reforma realmente importantes de aquéllas que no lo eran tanto.

Un segundo error proviene del inapropiado uso que la Estrategia hace de la herramienta de la integración del mercado europeo, vehículo clave en el pasado para aumentar la propia integración económica, la productividad y, en última instancia, el crecimiento de la economía de la UE. Tradicionalmente, las estrategias comunitarias para el crecimiento se han basado en el fomento de la competencia por medio de la expansión del mercado a través de la eliminación de las restricciones al comercio en el seno de la UE. No han sido pocas las áreas que se han ido integrando progresivamente al marco europeo, constituyendo la creación del mercado único en 1992 el ejemplo paradigmático de esta estrategia⁷.

Por otro lado, hay que destacar la ausencia de reformas que hubiesen atenuado los efectos de la crisis; en concreto, aquéllas destinadas a una mayor supervisión de los mercados financieros, ▷

⁶ Éste se incorporó en la ulterior revisión de la Agenda, seis años después.

⁷ La Agenda de Lisboa contenía reformas de este tipo; en concreto, la liberalización de los sectores de la energía, servicios financieros, telecomunicaciones y transporte. Sin embargo, el elemento de integración y liberalización de tales mercados, para el que dichas reformas debían haber sido diseñadas, es difícilmente apreciable en la práctica. Más bien, la Estrategia de Lisboa trató de aventurarse en un área diferente, concretamente, en las políticas de crecimiento (Erikson, 2010).

así como a un mayor seguimiento y control de las burbujas especulativas (Auböck *et al.*, 2011). Del mismo modo, es de lamentar la poca atención prestada a los desequilibrios macroeconómicos y a los problemas de competitividad, tanto en la Estrategia de Lisboa como en el Pacto de Estabilidad y Crecimiento.

A pesar de lo indicado, la Comisión Europea no considera que la Estrategia de Lisboa haya supuesto un fracaso absoluto. Así, en 2010 publicó un «Documento de Evaluación» en el que aborda distintos aspectos de la Estrategia con un optimismo poco acorde con las dificultades económicas por las que atravesaba la UE. Aunque no se hayan alcanzado los objetivos principales, el documento subraya que la Estrategia de Lisboa ha servido para abrir nuevas vías al promover acciones comunes para abordar los principales retos a largo plazo de la UE. A continuación recogemos las conclusiones más reseñables desde la óptica de la política de competencia que la Comisión Europea (2010a) destaca:

a) La Estrategia de Lisboa y su correspondiente revisión en 2005 han contribuido a crear un amplio consenso sobre las reformas que la UE necesita. En concreto, sobresalen cuatro grandes áreas: la investigación e innovación; la inversión en personas y modernización de los mercados de trabajo; la apertura del potencial empresarial, particularmente de las pymes; y la energía y el cambio climático.

b) Se han alcanzado beneficios concretos para ciudadanos y empresas de la UE. Entre ellos destaca la creación de 18 millones de puestos de trabajo antes de la crisis, así como la configuración de un entorno empresarial menos burocratizado y dinámico, además de ampliar las posibilidades de elección para los consumidores.

c) Entre los aspectos negativos sobresale el olvido en la Estrategia de aspectos cruciales de la presente crisis: la regulación del sistema financiero debido a su riesgo sistémico, el control de las burbujas especulativas y el consumismo inducido por el crédito.

d) Del mismo modo, cabe destacar el insuficiente reconocimiento en los albores de la crisis de la interdependencia en una economía estrechamente integrada, especialmente en la eurozona.

e) Finalmente, hay que subrayar el escaso vínculo de la Estrategia de Lisboa con otros instrumentos e iniciativas sectoriales de la UE, entre los que destacan el Pacto de Estabilidad y Crecimiento, la Estrategia de Desarrollo Sostenible o la Agenda Social (a los que nosotros añadimos la política de competencia). Sin duda, si estos instrumentos hubiesen actuado de forma complementaria en lugar de paralela, se hubiese potenciado la eficacia de los mismos.

Más allá de los aspectos e indicadores señalados, y analizando la actual situación económica de la UE en general –y de los Estados miembros del sur en particular– no parece que hoy estemos ante la economía del conocimiento más competitiva y dinámica del mundo. Antes al contrario, la reciente crisis económico-financiera ha puesto de manifiesto las tremendas debilidades de la economía europea, hasta el punto de que se ha llegado a cuestionar hasta el propio proyecto europeo.

3. La crisis económico-financiera y la política de competencia en la UE

La actual crisis económica tiene un origen financiero. Lo que empezó siendo una crisis de hipotecas *subprime* a mediados de 2007 acabó con la caída de Lehman Brothers, uno de los mayores bancos de inversión de EEUU y por ende del mundo, en septiembre de 2008. En pocos meses, Occidente experimentó un declive económico cuyas consecuencias seguimos padeciendo en la actualidad.

Como afirma la propia Comisión Europea (2009a): «*el estallido de la crisis económica y financiera desplazó la atención y la Comisión rápidamente publicó tres Comunicaciones sobre el papel de la política de ayudas estatales en el* ▽

contexto de las crisis y el proceso de recuperación». El objetivo era garantizar los depósitos de los ciudadanos e impedir que se congelase el acceso al crédito⁸.

Así, el Consejo ECOFIN, de 7 de octubre de 2008, adoptó una serie de principios comunes que debían guiar las medidas encaminadas a la recuperación de la economía europea⁹:

- Las intervenciones deben ser oportunas y el apoyo prestado debe, en principio, ser temporal.
- Nos mantendremos atentos a los intereses de los contribuyentes.
- Los accionistas existentes deberán asumir las consecuencias normales de la intervención.
- Los Gobiernos deberán tener capacidad para introducir cambios en la gestión.
- Los directivos no deberán obtener beneficios indebidos y los Gobiernos podrán estar facultados, por ejemplo, para intervenir en las remuneraciones.
- Deben protegerse los intereses legítimos de los competidores, especialmente mediante normas sobre ayudas públicas.
- Deberán evitarse los efectos expansivos negativos.

3.1. La reacción de la UE ante la crisis

Inmersa en la mayor crisis de su historia, el gran desafío para la política de competencia de la UE consistía (o consiste) en asegurar y aplicar las normas comunes que conforman dicha política comunitaria. El problema era que había que tomar una serie de medidas nacionales *ad hoc* con carácter urgente para abordar las dificultades derivadas de la crisis.

⁸ El *crack* financiero hizo estallar burbujas inmobiliarias en países como España o Irlanda. Así, el deterioro de la economía real empezó una escalada que se trasladó a los balances de los bancos, alimentando un círculo vicioso que solo puede ser reconducido con adecuadas políticas monetarias, fiscales y estructurales (Mateus, 2009).

⁹ Entre tales principios hemos remarcado aquéllos relacionados con la política de competencia, para mostrar cómo ésta se ve claramente condicionada por la coyuntura económica.

Más allá de las dificultades económicas que implican, las crisis suponen cambios que deben ser aprovechados para sustituir las industrias obsoletas por otras más eficientes y adecuadas a los cambios en la demanda, además de dar lugar a un nuevo orden institucional. En tal proceso, la política de competencia ha de jugar un rol protagonista, limitando las medidas orientadas al apoyo de empresas ineficientes y caducas. Por tanto, y como afirma Berenguer (2010) «*en tiempos de crisis no debe cederse en la aplicación de los mecanismos legales que tienen por objeto la defensa y salvaguarda de la libre competencia*».

Así, sin dejar de lado los principios rectores de la competencia¹⁰, la gravedad de la crisis económica empujó a la Comisión Europea a tomar una serie de medidas excepcionales y con carácter temporal. Entre éstas, destaca la autorización de ayudas destinadas a corregir la «grave perturbación de la economía» de los Estados miembros¹¹.

Es digna de mención la preocupación de las autoridades europeas por limitar el volumen de subsidios nacionales con vistas a no distorsionar el proceso competitivo, mantener la seguridad jurídica y no discriminar a las empresas en la gestión de la crisis. Por tanto, la política de competencia de este período puede ser considerada a partir de dos aspectos (Czékus, 2012): por un lado, debe eliminar los elementos anticompetitivos de las prácticas empresariales, mientras que, por otro, tiene la misión de ayudar a los Estados miembros adoptando medidas apropiadas y excepcionales para superar la crisis económica. ▷

¹⁰ Cabe señalar que hay autores que ensalzan los beneficios del cártel en tiempos de crisis. Kokkoris y Olivares-Caminal (2010) los resumen en: primero, el cártel evitaría que una competencia excesivamente feroz acabase con las empresas más pequeñas. Tal intensidad en la competencia induciría a las empresas a vender por debajo del coste medio, lo que provocaría la salida del mercado de las empresas más débiles y aumentaría el poder de las más solventes. Esto limitaría las posibilidades de elección de los consumidores e induciría al desempleo. Además, a través de la colusión se reduce la incertidumbre con respecto al precio del producto. En tercer lugar, el cártel minimizaría los excesos de capacidad productiva durante la crisis, evitando la correspondiente pérdida de eficiencia. Finalmente, el cártel permitiría que se acometiesen inversiones en actividades tales como la I+D a través de la cooperación entre las empresas.

¹¹ Artículo 107.3 (b) del TFUE.

La primera respuesta de la Comisión consistió en establecer un marco general, dibujado por una serie de comunicaciones, sobre el que se negociaron los planes de intervención de los Estados miembros con el fin de asegurar que no hubiese distorsiones en el funcionamiento del mercado interior europeo.

Así, la Comisión Europea dio luz verde a la intervención de los Estados miembros para socorrer a los bancos al amparo del artículo 107.3 (b) del TFUE. Del mismo modo, se recurrió a las Directrices sobre ayudas estatales de salvamento y reestructuración de empresas en crisis. Una fase ulterior se fundamentó en la reacción a las medidas adoptadas por los Estados miembros para abordar el efecto contagio derivado de la quiebra de Lehman Brothers. La estrategia consistió en el fomento de las ayudas estatales a bancos e instituciones financieras al objeto de asegurar la estabilidad financiera y proteger a los depositantes (Bourgeix, 2010).

Entre todos los documentos publicados por la Comisión Europea para tal cometido, Nicolaidis y Rusu (2010) destacan los siguientes:

– La aplicación de las normas sobre ayudas estatales a las medidas adoptadas en relación con las instituciones financieras en el contexto de la actual crisis financiera mundial¹² (Comunicación bancaria¹³).

– Comunicación de la Comisión sobre la aplicación, a partir del 1 de enero de 2012, de las normas sobre ayudas estatales a las medidas de apoyo a los bancos en el contexto de la crisis financiera¹⁴.

– Comunicación de la Comisión sobre la recapitalización de las instituciones financieras en la crisis financiera actual: limitación de las ayudas al mínimo necesario y salvaguardias contra los falseamientos indebidos de la competencia¹⁵ (Comunicación de recapitalización).

– Comunicación de la Comisión sobre el tratamiento de los activos cuyo valor ha sufrido un deterioro en el sector bancario comunitario¹⁶ (Comunicación de activos deteriorados).

– Comunicación de la Comisión sobre la recuperación de la viabilidad y la evaluación de las medidas de reestructuración en el sector financiero en la crisis actual con arreglo a las normas sobre ayudas estatales¹⁷ (Comunicación de reestructuración).

La comunicación bancaria establece el marco general para las ayudas a las instituciones financieras, mientras que el resto ofrece orientaciones más detalladas sobre los principios establecidos en la primera, desarrollando guías específicas según el tipo de medida.

Como hemos señalado, la base legal utilizada por la Comisión para autorizar las ayudas ha sido el artículo 107.3 (b) del TFUE, justificada por la grave perturbación de la economía en un Estado miembro¹⁸. Ante tal situación, y bajo la condición de que se genere un riesgo comparable al que afecta al sector bancario, el régimen de exención puede hacerse extensivo para abarcar otros sectores económicos.

Son dignas de mención las principales restricciones impuestas por la Comisión Europea para el uso de la excepción contenida en el artículo 107.3 (b): con respecto al marco temporal, el tiempo máximo de duración de la ayuda normalmente se limita a seis meses¹⁹; pero además, la empresa en cuestión debe presentar un plan de reestructuración que demuestre su viabilidad en el medio/largo plazo. La concesión de esta ayuda excepcional solo está justificada por la situación de crisis, y en ningún caso se debe hacer uso de ella para mantener a empresas ineficientes.

En concreto, la Comisión Europea (2009b) estableció que «*los Estados miembros deberán* ▷

¹² DO C 270 de 25 de octubre de 2008.

¹³ Renovada recientemente a través de la «Comunicación de la Comisión sobre la aplicación, a partir del 1 de agosto de 2013, de la normativa sobre ayudas estatales a las medidas de apoyo en favor de los bancos en el contexto de la crisis financiera (Comunicación bancaria)», C 216 de 30 de julio de 2013.

¹⁴ DO C 356 de 6 de diciembre de 2011.

¹⁵ DO C 10 de 15 de enero de 2009.

¹⁶ DO C 72 de 26 de marzo de 2009.

¹⁷ DO C 195 de 19 de agosto de 2009.

¹⁸ Antes de la crisis, tan sólo en una ocasión se había hecho uso de la excepción contenida en este artículo; fue usada por Grecia a finales de la década de 1980.

¹⁹ Tal y como detallan las Directrices de Salvamento y Reestructuración de las empresas en crisis (Comisión Europea, 2004).

TABLA 1
VÍNCULOS ENTRE POLÍTICA DE COMPETENCIA Y CRECIMIENTO ECONÓMICO EN LA UE

Factores que impulsan crecimiento	Comentarios
Eficiencia en el uso de los recursos	La competencia provoca que las empresas busquen constantemente aumentar la calidad o disminuir los costes de sus productos.
Efecto sustitución	La competencia expulsa a los competidores menos hábiles, que son sustituidos por nuevos actores.
Innovación	La presión competitiva incentiva a que las empresas innoven.
Precios	Los menores precios que se derivan del proceso competitivo significan mayores salarios reales y, por tanto, mejores niveles de vida.
Construcción del Mercado Único	La política de competencia coadyuva al objetivo de la integración económica a través del mercado único, lo que se traduce en un mayor crecimiento económico.

Fuente: elaboración propia a partir de Ellersgaard et al., (2013).

demostrar que las medidas de ayuda estatal notificadas a la Comisión con arreglo al presente Marco resultan necesarias, adecuadas y proporcionales para solucionar una grave perturbación en la economía de un Estado miembro y que se respetan plenamente todas las condiciones».

Debemos volver a subrayar la voluntad de la DGC de aplicar vehementemente las normas de competencia bajo el convencimiento de que no hay mejor herramienta para fortalecer la economía. De hecho, y como veremos a continuación, la política de competencia juega un papel protagonista en la nueva estrategia que debe llevar a la UE a la senda de la recuperación: Europa 2020.

4. Estrategia Europa 2020 y política de competencia

La Estrategia Europa 2020 se configura como la hoja de ruta que debe guiar a la economía de la UE en su salida de la crisis. Volver al crecimiento económico y evitar el progresivo declive europeo con respecto a la economía mundial es una prioridad absoluta para las autoridades europeas. Esto debe reflejarse en la creación de empleo y en la mejora de las condiciones de vida de los ciudadanos de la UE.

La UE se enfrenta al reto de la permanente mejora y adaptación del marco institucional de la política de competencia a la dinámica del mercado y de la propia UE. En este sentido, la política de competencia debe establecer una relación

simbiótica con la nueva Estrategia Europa 2020, concebida como una Agenda para un «crecimiento sostenible, inteligente e integrador». Estas tres características reflejan la preocupación de las autoridades europeas por emprender una senda de crecimiento a partir del uso eficiente de los recursos; el aprovechamiento de la energía verde; un progreso económico basado en el conocimiento, la innovación y, en definitiva, en la explotación de sectores con alto valor añadido; y, finalmente, un crecimiento que goce de altos niveles de cohesión social y territorial.

Dado que toda la Estrategia Europa 2020 gira en torno al crecimiento económico, es interesante que nos detengamos para ilustrar el modo en que la política de competencia estimula el crecimiento. Dicho vínculo, entre política de competencia y crecimiento económico en el escenario europeo, se presenta en la Tabla 1.

Pero el objetivo de Europa no es alcanzar cualquier tipo de crecimiento; éste debe ser «sostenible, inteligente e integrador». Para ello, la Estrategia Europa 2020 recoge cinco objetivos prioritarios para el horizonte 2020:

1. El 75 por 100 de la población de entre 20 y 64 años debería estar empleada.
2. La inversión en I+D debe alcanzar el 3 por 100 del PIB nacional.
3. Potenciar la eficiencia energética: debería alcanzarse el objetivo de reducir un 20 por 100 el consumo de energía primaria, reducción vinculante del 20 por 100 en emisión de gases de efecto invernadero, y presencia de un 20 por 100 de energías renovables. ▷

4. El porcentaje de abandono escolar debería ser inferior al 10 por 100, y al menos el 40 por 100 de la generación más joven debería tener estudios superiores completos.

5. El riesgo de pobreza debería amenazar a 20 millones de personas menos.

Las tres características fundamentales que deben estar presentes en el crecimiento económico europeo, junto con los cinco objetivos prioritarios recién enumerados, se sintetizan en las siete iniciativas emblemáticas que deben guiar a los Estados miembros en sus Programas Nacionales de Reforma. Dentro de aquéllas, la política de competencia se incluye de un modo directo en la iniciativa titulada: «Una política industrial para la era de la mundialización». También es digno de destacar la idoneidad de la política de competencia para perseguir las metas de otras dos iniciativas: la «Unión por la innovación» y «Una agenda digital para Europa»²⁰.

La Comisión Europea subraya la necesidad de elaborar un marco para una política industrial moderna que fomente el espíritu empresarial, promueva la competitividad en las industrias primarias, manufactureras y de servicios de Europa, así como ayudarlas a aprovechar las oportunidades de la mundialización y de la economía verde. En este sentido, hemos de concebir la política industrial desde una perspectiva distinta de la que se venía haciendo uso²¹. La política industrial «en la era de la mundialización» vendría caracterizada por la creación de las mejores condiciones posibles para el desempeño de la actividad económica, centrándose en los motores del crecimiento y la competitividad (Italianer, 2010). Es evidente el protagonismo que reviste la política de competencia en esta nueva concepción de política industrial. En esta línea, la Comisión Europea (2010b) subraya que:

²⁰ Las cuatro iniciativas restantes son: «Juventud en movimiento», «Una Europa que utilice eficazmente los recursos», «Agenda de nuevas cualificaciones y empleos» y «Plataforma europea contra la pobreza».

²¹ Tradicionalmente, por política industrial se entendía la selección de sectores clave que potenciar por medio de su aislamiento de las fuerzas del mercado, con la subsecuente creación de campeones nacionales por medio con cargo a fondos públicos.

Las normas de competencia establecen marcos específicos para respaldar la competitividad de la industria europea y la transición hacia una industria con un aprovechamiento de los recursos más eficiente (...). Además, la ejecución de la política de competencia es un instrumento importante para proteger a las empresas europeas de prácticas nocivas contra la competitividad, tales como el reparto de cuotas de mercado, la acumulación y retención de capacidades o la obstaculización de actividades transfronterizas, que conllevan un aumento de los precios. Esto se aplica especialmente a los mercados de insumos, como los servicios vinculados a la industria que son importantes para la competitividad en los costes de las industrias europeas.

Igualmente, al fomentar la competitividad y la innovación, la política de competencia constituye un instrumento fundamental para el posicionamiento de las empresas europeas en los mercados globales. En concreto, el control de fusiones y adquisiciones favorece una reestructuración de las empresas que les permite afrontar con garantías los retos que supone la competencia mundial, al tiempo que hace partícipes a los consumidores de los beneficios de la competitividad perseguida (Comisión Europea, 2010c).

Por tanto, la Comisión plantea un enfoque horizontal de la política industrial que combina diferentes instrumentos políticos, como la regulación «inteligente», o las normas sobre competencia. Del mismo modo, la Comisión Europea (2010c) subraya los retos consistentes en mejorar el entorno empresarial e impulsar la internacionalización de las pymes.

Un elemento clave que lastra la competitividad es el coste que las empresas europeas han de soportar por el uso de la energía y las TIC (Tecnologías de la Información y la Comunicación); y la Estrategia Europa 2020 otorga gran importancia a ambas ramas. Los diferenciales en el precio de la energía y las telecomunicaciones en la UE respecto a sus competidores (especialmente EEUU, Canadá y Japón) no ayudan a impulsar la competitividad empresarial. En este sentido, la política ▷

de competencia guía el avance en la liberalización de ambos sectores al tiempo que persigue los comportamientos anticompetitivos que mantienen los precios de ambos recursos artificialmente altos.

Del mismo modo, la Estrategia Europa 2020 clama por una mejor regulación en el asunto de la propiedad intelectual. Teóricamente, las patentes deben favorecer la innovación; sin embargo, en muchas ocasiones se usan para bloquear el acceso de la competencia a los resultados de la investigación²². Por tanto, desde la Comisión Europea se apuesta por la configuración de la ansiada patente en la UE, así como de un sistema de litigios sobre las patentes (González Vázquez, 2012).

En este sentido, en el apartado titulado «Un Mercado Único para el siglo XXI» de la Estrategia Europa 2020 se afirma la importancia de la política de competencia para garantizar «*un Mercado Único abierto y dinámico, preservando la igualdad de oportunidades para las empresas y combatiendo el proteccionismo nacional (...). La política de competencia garantiza que los mercados faciliten el entorno adecuado para la innovación, por ejemplo garantizando el respeto de las patentes y los derechos de propiedad. Impedir el abuso de mercado y los acuerdos entre empresas que atenten contra la competencia ofrece confianza para invertir en innovación. La política de ayudas estatales también puede contribuir activa y positivamente a los objetivos de Europa 2020 impulsando y apoyando iniciativas para unas tecnologías más innovadoras, eficientes y verdes, pero al mismo tiempo facilitando el acceso de las inversiones al apoyo público, el capital de riesgo y a la financiación para investigación y desarrollo*».

De este modo se vuelve a remarcar la importancia de la política de competencia como una herramienta que impulse la innovación al tiempo

que consolida el Mercado Único. El nuevo escenario europeo, con la adhesión de trece nuevos miembros, supone un gran reto para la política de competencia comunitaria; más aún si consideramos que algunos Estados de nuevo ingreso carecen de tradición en la economía de mercado debido a su pasado reciente, en el que confiaron en la planificación centralizada de su economía.

Finalmente, y una vez analizado cómo en teoría la política de competencia contribuye a la consecución de las metas que la Estrategia Europa 2020 establece, vamos a presentar el modo en que lo hace en la práctica a partir del estudio de casos. Las actuaciones, correspondientes a los últimos años, se clasifican en función al área de la política de competencia al que pertenezcan, para finalmente quedar subsumidas en las distintas iniciativas propuestas en la Estrategia.

Antitrust y cárteles

– Asunto *antitrust* empresa polaca de telecomunicaciones. El 22 de julio de 2011, la Comisión Europea impuso una multa de 127 millones de euros a la empresa Telekomunikacja Polska SA por abuso de posición de dominio. El argumento subyacente es el fomento de una mayor competitividad en el mercado de banda ancha a través de la entrada de nuevos competidores. La Comisión Europea pretende así abrir el mercado polaco de las telecomunicaciones, lo que redundará en que tanto consumidores como empresas polacas paguen menos por las telecomunicaciones. Este incremento de competitividad se trasladará a todos los sectores de la economía, dado el carácter transversal del sector en cuestión. Esta actuación se corresponde con iniciativas emblemáticas: a) «Una agenda digital para Europa», por el evidente impulso que experimentará el sector de las telecomunicaciones polaco al abrirse a la competencia; y b) «Una política industrial para la era de la mundialización», dado el carácter estratégico para la política industrial de las telecomunicaciones. ▷

²² Por ejemplo, para diseñar un *smartphone* hacen falta cientos de patentes (compatibilidad para intercambiar información), lo que hace que los dueños de las patentes tengan un inmenso poder de mercado.

– Cártel de los tipos de referencia euribor, libor y tiber²³. El 4 de diciembre de 2013, la Comisión Europea impuso una multa de 1.710 millones de euros a los bancos que conformaron el cártel: Barclays, Deutsche Bank, RBS and Société Générale. El carácter transversal del sector financiero junto con su propia naturaleza hacen que esta actuación afecte a la competitividad por múltiples vías.

– Cártel de compresores de refrigeración²⁴. El 7 de diciembre de 2011, la Comisión Europea sancionó a las empresas ACC, Danfoss, Embraco, Panasonic y Tecumseh debido a una infracción única y continuada del artículo 101 del Tratado y del artículo 53 del Acuerdo EEE, relativa a la producción y venta de compresores domésticos y comerciales. Esta restricción a la competencia tenía como consecuencia, clásica del cártel, un incremento de precios a la industria y al consumo. El desmantelamiento del citado cártel se identifica con la iniciativa emblemática «Una política industrial para la era de la mundialización».

Control de concentraciones

– Fusión Deutsche Boerse/NYSE. En este caso, la decisión de la Comisión Europea de frenar dicha fusión entre operadores bursátiles descansa sobre el hecho de que, en caso de consumarse la operación, se produciría un cuasi-monopolio en el mercado europeo de derivados financieros negociados en bolsas globales. Más que con una iniciativa emblemática, esta decisión está encaminada a la consecución de un mercado de servicios financieros más competitivo y transparente, clave para que no se repitan sucesos como los de la pasada crisis financiera. Además, como señala la propia Comisión Europea (2014), «*unos mercados financieros estables, seguros, abiertos, competitivos y justos son absolutamente necesarios para mantener una fase de expansión económica equilibrada y sostenible*».

²³ Asunto 39861 (Derivados sobre tipos de interés en yen (YIRD); y asunto 39914 (Derivados sobre tipos de interés en euros).

²⁴ Asunto COMP/39.600; Compresores de refrigeración.

– Fusión Intel/McAfee²⁵. La Comisión Europea permitió, el 26 de enero de 2011, la fusión entre el fabricante líder en CPU, Intel, con McAfee, empresa de diseño y desarrollo de productos y servicios relacionados con la seguridad de los soportes. En este caso se buscaba garantizar la interoperabilidad y permitir la innovación continua a todos los actores del mercado (Comisión Europea, 2012). Por ello, la decisión se identifica con la iniciativa «Unión para la innovación».

Ayudas estatales

– Directrices de ayuda estatal para banda ancha para facilitar su implantación universal. Esta herramienta forma parte del Plan Europeo de Recuperación Económica. El objetivo del Plan es impulsar la inversión de la UE en sectores estratégicos definidos, tales como la banda ancha, que puedan contribuir a apoyar a la economía a corto plazo y crear a largo plazo infraestructuras esenciales para el crecimiento económico sostenible (Comisión Europea, 2009c). Estas directrices quedan incluidas en la iniciativa «Una agenda digital para Europa».

– Régimen de ayudas a las pymes. El programa de ayudas a las pymes se materializa a través de distintos cauces, tales como las subvenciones, préstamos, e incluso garantías. Las pymes son la base de la economía europea y aportan más de la mitad del total del valor añadido entre las empresas de la UE. Este ámbito se corresponde con la iniciativa «Una política industrial para la era de la mundialización».

5. Conclusiones

La política de competencia ha resultado clave en la historia de la integración europea y en el fortalecimiento del Mercado Único. Ha inspirado todas las fases de consolidación de la UE como agente económico de primer orden. ▷

²⁵ Asunto COMP/M. 5984; INTEL / MCAFEE.

Los logros históricos de la política de competencia y sus innegables beneficios, en cuanto al fomento de la competitividad y la innovación de las empresas europeas, hacen de esta política un eje transversal clave de la política económica comunitaria.

El nuevo marco de consolidación de la política económica europea, la Estrategia Europa 2020, reconoce directamente las bondades de esta política y le da carta de naturaleza en sus iniciativas emblemáticas, fundamentalmente, en la titulada «Una política industrial para la era de la mundialización». No obstante la política de competencia puede contribuir a los objetivos de otras iniciativas emblemáticas como serían: «Unión por la innovación» y «Una agenda digital para Europa».

Además, la política de competencia se erige como un instrumento fundamental para seguir con la construcción de un verdadero Mercado Único en el siglo XXI. La poca atención prestada a este históricamente decisivo instrumento para aumentar la competitividad es uno de los avances de la Estrategia Europa 2020 respecto de su predecesora. Asimismo, y a través de actuaciones *ad hoc*, es fácil apreciar cómo la política de competencia impulsa otros objetivos concretos de la Estrategia Europa 2020 como la regulación inteligente, al tiempo que fomenta una mayor transparencia en mercados como el financiero, a fin de evitar sucesos como el de la crisis económica.

En el presente artículo se ha puesto de manifiesto esta realidad con el escenario de la crisis y la incipiente recuperación como telón de fondo. Creemos que la mejor forma de visualizar el papel relevante de la política de competencia es detenerse, como hemos hecho, en acciones concretas que contribuyen de forma decisiva a la consecución de los objetivos lanzados por la UE en la Estrategia Europa 2020.

Bibliografía

- [1] AUBÖCK, M., BURGER, C. y MANGLER, E. (2011): «Europe 2020 – A New Framework for New Growth», *Monetary policy and the economy*, Q4/11, pp. 74-84.
- [2] BERENGUER FUSTER, L. (2010): «El derecho de la competencia en un marco de crisis global». *Revista de la Facultad de ciencias sociales y jurídicas de Elche*, vol. 1, nº 6, marzo de 2010, pp. 1-12.
- [3] BOURGEIX, L. (2010): «Ayudas estatales y crisis financiera. La rápida reacción de la CE y su posible impacto futuro: España como caso de estudio». *Gaceta jurídica de la Unión Europea y de la Competencia*, nº16, julio-agosto 2010, pp. 31-45.
- [4] CEJNAR, L. (2011): «After the global financial crisis: key competition law developments in Australia, the United States, the EU and the UK». *Law and Financial Markets Review*, vol. 5, nº 3, pp. 201-212.
- [5] CONSEJO EUROPEO DE LISBOA (2000): «Conclusiones de la Presidencia de 23 y 24 de marzo de 2000». Disponible en http://www.euro-parl.europa.eu/summits/lis1_es.htm, consultada el 7.7.2014.
- [6] COMISIÓN EUROPEA (2004): Directrices comunitarias sobre ayudas estatales de salvamento y de reestructuración de empresas en crisis. C 244/02. Bruselas, 1.10.2004.
- [7] COMISIÓN EUROPEA (2005): Trabajando juntos por el crecimiento y el empleo. Relanzamiento de la estrategia de Lisboa. COM (2005) 24 final. Bruselas, 2.2.2005.
- [8] COMISIÓN EUROPEA (2009a): Informe de Política de Competencia de 2008; COM (2009) 374 final. Bruselas, 23.7.2009.
- [9] COMISIÓN EUROPEA (2009b): Comunicación de la comisión por la que se modifica el marco temporal comunitario aplicable a las medidas de ayuda estatal para facilitar el acceso a la financiación en el actual contexto de crisis económica y financiera». Disponible en http://ec.europa.eu/competition/state_aid/legislation/atf_es.pdf, consultada el 07.07.2014.
- [10] COMISIÓN EUROPEA (2009c): Directrices comunitarias para la aplicación de las normas sobre ayudas estatales al despliegue rápido de redes de banda ancha. DOUE C/235/04.
- [11] COMISIÓN EUROPEA (2010a): Documento de Trabajo de los Servicios de la Comisión. Documento de evaluación de la Estrategia de Lisboa. SEC (2010) 114 final.
- [12] COMISIÓN EUROPEA (2010b): Comunicación de la Comisión: Una política industrial integrada para la era de la globalización: poner la competitividad y la sostenibilidad en el punto de mira, COM (2010) 614 final.

- [13] COMISIÓN EUROPEA (2010c): Europa 2020. Una estrategia para un crecimiento inteligente, sostenible e integrador. COM (2010) 2020.
- [14] COMISIÓN EUROPEA (2012): Informe sobre la política de competencia 2011. COM (2012) 253 final. Bruselas, 30.5.2012.
- [15] COMISIÓN EUROPEA (2014): Informe sobre la política de competencia 2013. COM (2014) 249 final. Bruselas, 6.5.2014.
- [16] CZÉKUS, A. (2012): «Responses of European competition policy to the challenges of the global economic crisis». *Crisis Aftermath: Economic policy changes in the EU and its Member States*, Conference Proceedings, Szeged, University of Szeged, pp. 324-336.
- [17] ELLERSGAARD *et al.*, (2013): «The Contribution of Competition Policy to Growth and the EU 2020 Strateg». Directorate General for Internal Policies Policy; Department A: Economic and Scientific Policy.
- [18] ERIKSON, F. (2010): «The Europe 2020 strategy: time for Europe to think again». *European View*, vol. 9, nº 1, pp. 29-37.
- [19] GONZÁLEZ VÁZQUEZ (2012): «La política europea de competencia y Europa 2020». Conferencia pronunciada en el Encuentro titulado *La política de competencia en la unión europea. retos y perspectivas ante la crisis económica* en Osuna (Sevilla) los días 13 y 14 de septiembre de 2012.
- [20] ITALIANER, A. (2010): «Competition Policy in support of the EU 2020 policy objectives», *Industry Vs Competition*, Vienna Competition Conference 2010.
- [21] KOKKORIS, I. y OLIVARES-CAMINAL, R. (2010): *Antitrust law amidst financial crises*. Cambridge University Press.
- [22] MATEUS, A. (2009): «The current financial crisis and state aid in the EU», *European Competition Journal*, vol. 5, nº1, abril, pp. 1-18.
- [23] MULAS GRANADOS, C. (2007): «La Estrategia de Lisboa, el programa nacional de reformas y las políticas de oferta en España». *ICE. Política Económica de España*, julio-agosto de 2007, nº 837, pp. 231- 245.
- [24] NICOLAIDES, P. y RUSU, I.E. (2010): «The financial crisis and the state aid». *The Antitrust bulletin*, vol. 55, nº 4, Winter 2010, pp. 759-782.
- [25] NIMINET, L. A. (2009): «European Competition Policy in time of crisis. To be or not to be». *Studies and Scientific Researches - Economic Edition*, nº 14, pp. 67-71.
- [26] PALMA MARTOS, L. (2005): «Fundamentos Económicos y Claves de Aplicación de la Política de Defensa de la Competencia». *Cuadernos de Administración*, agosto-diciembre 2005, pp. 31-60.
- [27] PETITBÓ JUAN, A. (2013): «La defensa de la competencia: Derecho y Economía», en Ruiz Ojeda (2013), pp. 25-80.
- [28] PRIETO KESSLER, E. (2005): «La Política de Competencia en la Unión Europea». *Información Comercial Española*, nº 820, enero-febrero, pp. 99-100.
- [29] RUIZ OJEDA, A. (Dir.) (2013): *Fundamentos de regulación y competencia*. Editorial Iustel.
- [30] TREIDLER, O. (2011): *Evaluating the Lisbon Strategy*. Leibniz Information Centre for Economics.

*Inmaculada Rabadán Martín**

*Ana Gessa Perera**

*José A. Jurado Martín**

LA PARTICIPACIÓN DE LA INDUSTRIA ESPAÑOLA EN PROYECTOS INTERNACIONALES DE REDUCCIÓN DE EMISIONES DE CARBONO (2008-2012)

Un análisis exploratorio

La participación en proyectos internacionales de reducción de emisiones de CO₂ (Aplicación Conjunta y Desarrollo Limpio) constituye para la industria incluida en el ámbito de aplicación de la Directiva 2003/87/CE una alternativa para compensar su huella de carbono. El propósito de este trabajo es realizar un análisis exploratorio del tipo y nivel de participación de las instalaciones españolas del sector industrial con limitación de emisiones de carbono en los proyectos derivados de los mecanismos de flexibilidad del Protocolo de Kyoto, una vez finalizada la segunda etapa de éste (2008-2012). Los resultados muestran que, a pesar de existir bajos niveles de participación directa, la utilización de los créditos de carbono es una práctica generalizada, aproximándose a los límites autorizados para el periodo, incluidas las instalaciones con excedentes de derechos de emisión.

Palabras clave: Protocolo de Kyoto, mecanismos de flexibilidad, créditos de carbono, industria, aplicación conjunta, mecanismo de desarrollo limpio.

Clasificación JEL: M10, Q56.

1. Introducción

La toma de conciencia mundial del problema del cambio climático se formalizó en 1997 en Kyoto, durante la III Conferencia sobre Cambio Climático, donde la comunidad internacional asumió su primer compromiso: reducir las emisiones de gases de efecto invernadero (GEI) en un 5 por 100 respecto al nivel de 1990, en el periodo 2008-2012.

De acuerdo a este tratado, la ratificación del Protocolo de Kyoto (PK) por parte de un país no

implica la obligación de que éste asuma compromisos de reducción de GEI y, en el caso de que así sea, las limitaciones a las emisiones pueden variar según su nivel de desarrollo económico. Para cumplir con sus compromisos, los países pueden hacer uso de los diferentes mecanismos de flexibilidad contemplados en el PK (artículos 6, 12 y 17):

– El mecanismo de desarrollo limpio (MDL), por el que las empresas inversoras pueden obtener reducciones certificadas de emisiones (RCE) mediante la inversión en proyectos de reducción de emisiones o de fijación de carbono en países sin compromisos de reducción y en vías de desarrollo (No-Anexo I). ▷

* Departamento de Economía Financiera, Contabilidad y Dirección de Operaciones, Facultad de Ciencias Empresariales, Universidad de Huelva.

Versión de marzo de 2014.

– La aplicación conjunta (AC), con la que se obtienen unidades de reducción de emisiones (URE) a través de proyectos de reducción de emisiones o de fijación de carbono en países con compromisos de reducciones (Anexo I).

– El mercado de derechos de emisión, a través del cual se pueden negociar los derechos de emisión que se les asignan a los países industrializados que ratificaron el PK, en función de los objetivos de reducción que se han fijado. Este mercado está abierto a cualquier inversor, ya sea particular o empresarial, no restringiéndose, además, la negociación de derechos a los países con acuerdos de reducción o limitación de emisiones.

Así pues, la participación en proyectos internacionales de reducción de emisiones de CO₂ (AC y MDL) se convierte, para la industria incluida en el ámbito de aplicación de la Directiva 2003/87/CE, en una alternativa para compensar su huella de carbono.

Trabajos anteriores han abordado el estudio de estos proyectos con diferentes objetivos. Por un lado, se encuentran aquellos que analizan la eficiencia económica y/o ecológica de estos mecanismos (Kyoungsoon *et al.*, 2008) o la manera de cuantificar los créditos de carbono que se pueden conseguir con la puesta en funcionamiento de los proyectos (Begg y Van der Horst, 2004; Flamos *et al.*, 2004). El estudio de los destinos de los proyectos de AC y MDL han constituido el objetivo de otros trabajos (Evans *et al.*, 2000; Firsova y Taplin, 2008; Korppoo y Moe, 2008; Dasanayaka y Sardana, 2011; Rindfja *et al.*, 2011). Y por otro lado, están los que abordan el potencial que dichos proyectos tienen para la cooperación en políticas de cambio climático (Ipsen *et al.*, 2001; Kreisler, 2004; Thorne, 2006; Meattini, 2009) y como alternativa de financiación (García, 2007; Pastor, 2010).

El objetivo de este trabajo es realizar, bajo una perspectiva temporal, un análisis exploratorio del tipo y nivel de participación de la industria española en proyectos internacionales de reducción de emisiones de CO₂ en el marco del PK, desde la puesta en marcha de los mismos y una

vez finalizada la segunda etapa del PK (2008-2012).

La información necesaria para desarrollar el estudio y así alcanzar el propósito del mismo se ha obtenido directamente de los organismos implicados en las políticas de cambio climático, tanto a nivel nacional (MAAMA, 2009-2013; OECC, 2013)¹ como a nivel internacional (UNFCCC, 2013; SENDECO2, 2013)².

Por ello, tras presentar en el siguiente apartado los tipos de créditos de carbono y las distintas alternativas para compensar las emisiones de CO₂, centramos el estudio en el análisis del uso y aplicación de los mecanismos de flexibilidad basados en proyectos (MDL y AC) por parte de la industria española incluida en el ámbito de aplicación de la Directiva 2003/87/CE, considerando, de un lado, el tipo de participación y de otro, el nivel de utilización y aplicación de los RCE y los URE. Terminamos este trabajo, a modo de conclusión, con un análisis y reflexión de los resultados obtenidos.

2. Los créditos de carbono: tipos y alternativas de compensación de emisiones de CO₂

Desde 2005, las empresas que tienen sus emisiones limitadas, y por tanto están obligadas a compensarlas con los permisos de emisiones, si no disponen de títulos suficientes para ello (deficitarias de derechos de emisión), deben conseguir los permisos que les falten a través de los mecanismos de flexibilidad del PK. En este sentido, las alternativas disponibles son:

1. Comprar derechos de emisión en el mercado. En caso de que necesiten más derechos, las instalaciones pueden comprar permisos en la bolsa de negociación para compensar sus emisiones. De igual manera pueden vender aquellos permisos ▷

¹ MAAMA: Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente. OECC: Oficina Española de Cambio Climático.

² UNFCC: United Nations Framework Convention on Climate Change. SENDECO2: Sistema Electrónico de Derechos de Emisión de Dióxido de Carbono.



que no sean utilizados para compensar sus emisiones. El precio de compra depende de la demanda y oferta de estos permisos.

2. Conseguir RCE a través de uno o varios de los siguientes procedimientos:

- Invertir en MDL, es decir, en una actividad encaminada a reducir directamente las emisiones de GEI en un país en desarrollo que haya ratificado el PK o bien forestar o reforestar una parte de este país, con lo que aumentaría la absorción de carbono.

- Adquirir RCE en la bolsa de negociación oficial, que se encuentra abierta a cualquier inversor y donde pueden comprarse y venderse estos créditos. El precio de mercado del RCE se ha situado hasta ahora por debajo del precio del derecho de emisión (Gráfico 1), ya que este último es un sustituto directo, que no tiene limitación en la cantidad que se puede entregar anualmente para cancelar las emisiones de GEI³.

- Comprar RCE en mercados secundarios, a través de *brokers* que ponen en contacto a empresas que quieren comprar o vender estos créditos.

³ En este sentido, el trabajo de Fatemeh (2010) estudia la relación entre el precio del RCE y el del derecho de emisión en Europa, concluyendo que el precio de los primeros no tiene un efecto significativo en los precios de los permisos, sino más bien al contrario.

3. Obtener URE mediante una o varias de las alternativas siguientes:

- Invertir en proyectos de AC (reducción de emisiones o de fijación de carbono) en otros países incluidos en el Anexo I, con los que conseguir URE.

- Adquirir URE en un mercado secundario, poniendo en contacto, directo o a través de *brokers*, a empresas vendedoras de URE (que hayan conseguido un mayor número de créditos por sus inversiones de los que realmente necesitaba) y compradoras. Para el caso de los URE, esta sería la única opción que tendrían las empresas no inversoras en proyectos de conseguir tales créditos y las compañías que han obtenido un excedente de URE por sus actividades, de poder vender el excedente de títulos obtenidos que prevé que no va a utilizar, ya que no existe un mercado oficial.

No obstante, la entrega de RCE-URE no solo puede realizarse para compensar las emisiones de empresas deficitarias de derechos de emisión, sino para obtener un beneficio extra por la diferencia de precios entre estos créditos con el derecho de emisión (Gráfico 1). Así pues, las empresas cuyas emisiones son inferiores a los permisos que les fueron asignados (instalaciones excedentarias), ▷

también pueden entregar RCE-URE para compensar sus emisiones anuales, reservando parte de los derechos que recibieron anualmente para otros años o vendiendo éstos en el mercado, según su cotización. En este sentido, la obtención, por parte de estas compañías, de créditos de carbono relacionados con mecanismos basados en proyectos, se basa en el mismo criterio económico que las empresas deficitarias, es decir, adquirirán RCE-URE (vía proyectos o compra en mercados) sólo si el coste de estos títulos es inferior a la cotización del derecho en el mercado de negociación.

En cualquiera de los casos (déficit o superávit de permisos) las decisiones de inversión en los mecanismos de flexibilidad basados en proyectos se encuentran afectadas por las limitaciones legales de utilización de los créditos (derecho de crédito internacional), fijándose un límite de utilización por instalación de acuerdo al principio de suplementariedad, según el cual, el uso de créditos (RCE y URE) debe de ser suplementario a la acción interna, lo que implica que el mayor esfuerzo de reducción se deba hacer a nivel doméstico, en este caso en el seno de la Unión Europea⁴.

3. Estrategias de compensación de emisiones de CO₂ de la industria española: aplicación de los mecanismos de flexibilidad basados en proyectos (2008-2012)

Para alcanzar el propósito del trabajo, en primer lugar realizamos un análisis global para los tres sectores con limitación de emisiones de CO₂ (industria, generación y combustión) y a continuación, en el segundo apartado, nos centramos en el sector industrial, que incluye una amplia

⁴ El porcentaje es diferente en el caso de las instalaciones del sector eléctrico (que pueden entregar, anualmente, RCE y URE hasta el 42,1 por 100 de su asignación) y el resto de los sectores (en los que el límite se establece en el 7,9% de su asignación) (Real Decreto 1030/2007).

gama de actividades, que no son comparables en cuanto a potencial de reducción y exposición a la competencia internacional con las otras actividades productivas afectadas. Se trata de los subsectores industriales de refino, producción y transformación de metales férreos, cemento, cal, vidrio, cerámica, pasta de papel y papel y cartón (Anexo 1 de la Ley 1/2005, de 9 de marzo).

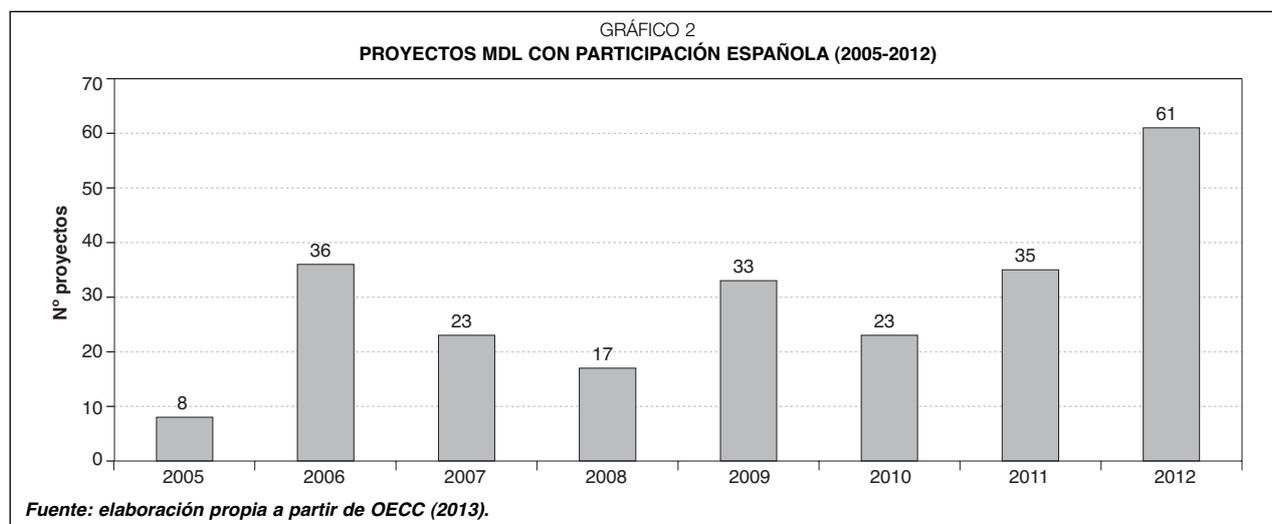
3.1. Análisis global

En relación a los proyectos de AC, los países industrializados (Anexo I) pueden ser receptores de los mismos, sin embargo, en la práctica, los potenciales países anfitriones son fundamentalmente los países de economía en transición (Europa Central y del Este), debido tanto a sus escenarios de emisiones como a su estructura económica, que hacen que los proyectos de AC en estos destinos sean más atractivos y eficientes (Evans *et al.*, 2000; Firsova y Taplin, 2008; Korppoo y Moe, 2008; Dasanayaka y Sardana, 2011; Rindelfja *et al.*, 2011). De esta manera, estos países se benefician de las inversiones en tecnologías limpias y de la modernización de sus sectores económicos, mientras que los países inversores conseguirán así una parte de la reducción de emisiones del país anfitrión, transformada en URE.

Desde 2008, año a partir del cual se permite la utilización de URE por los Estados miembros de la UE, España ha participado en 10 proyectos (2 en 2009, 2 en 2010, 3 en 2011 y 3 en 2012), todos ellos promovidos por algún Fondo de Carbono⁵ en un país de la antigua Unión Soviética (OECC, 2013).

Dado que con este mecanismo el país anfitrión entrega parte de sus permisos de emisión ▷

⁵ Los Fondos de Carbono se dirigen principalmente a financiar la adquisición de RCE-URE mediante la inversión en mecanismos de flexibilidad basados en proyectos o la compra de estos créditos a otras empresas. También negocian reducciones verificadas de emisiones derivadas de proyectos no considerados como MDL o AC. Aquéllos pueden ser de origen público, privado o mixto, de participación exclusiva o multiparticipados y pueden especializarse en destinos como, por ejemplo, Fondo de Carbono Asia Pacífico o la Iniciativa Iberoamericana de Carbono.



al otro, los Estados que suelen aceptar este tipo de proyectos son aquellos en los que los derechos asignados exceden ampliamente su proyección de emisiones para el periodo 2008-2012. No obstante, ello no impide que países industrializados acepten que se inviertan en ellos, ya que no toda la cantidad de emisiones que se ven reducidas por la inversión en el país anfitrión se compensan directamente con URE. Así, España, como país desarrollado, también ha sido receptora de proyectos de AC, en concreto, en 2010 se aprobó la puesta en práctica de tres proyectos de abatimiento de N_2O en distintas plantas de la empresa Fertiberia⁶. Este grupo empresarial ha contabilizado un total de 160.548 URE en el periodo 2010-2012.

En el caso del mecanismo MDL, en comparación con el mecanismo de AC, su uso se ha extendido más en las empresas españolas y en los Fondos de Carbono, permitiéndose la utilización de RCE a partir de 2005⁷. Así, desde ese año y hasta 2012, la Autoridad Nacional Designada (AND) por España ha aprobado 236 proyectos MDL en

países en desarrollo por parte de compañías o fondos con participación española. El año en el que más proyectos se han aprobado es 2012, con el 25,8 por 100 para el periodo 2005-2012 (Gráfico 2).

De todos los proyectos aprobados (MDL y AC), aproximadamente el 37 por 100 ha sido presentado directamente por empresas y el resto a través de Fondos de Carbono (cuatro por el Fondo de Carbono de la Empresa Española y el resto, procedentes de los distintos Fondos de Carbono en los que participa España).

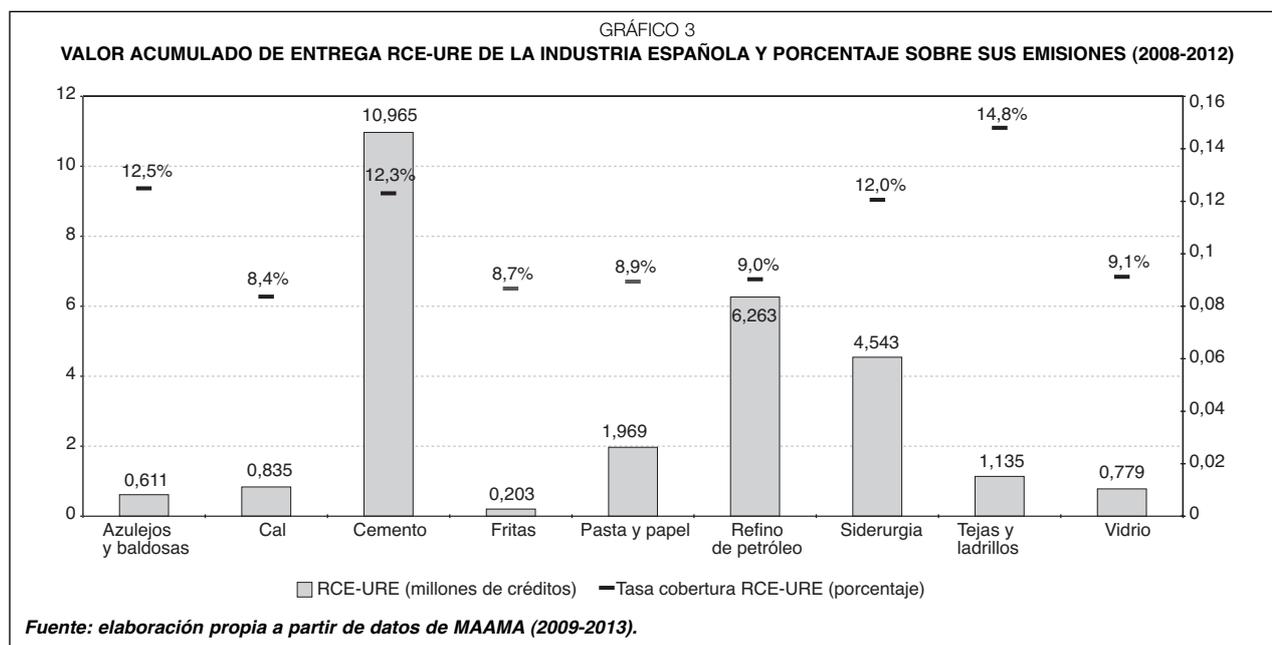
En este sentido, los Fondos de Carbono permiten reducir la dificultad de predecir los precios futuros de los títulos, agrupando a los compradores para que les sea más fácil adquirir las emisiones de créditos de los proyectos de MDL y de AC. Esta vía permite planificar e implementar sus propios proyectos, ya que disminuye los costes de búsqueda con criterios económicos, técnicos y ambientales. Asimismo, se gana en diversificación del riesgo y en la posibilidad de participar con pequeñas inversiones, además de asegurar la demanda de los certificados de emisión a precios favorables.

3.2. Análisis sectorial de la industria española

Una vez descrito el panorama general en el que se ha desarrollado los proyectos de AC y ▷

⁶ Compañía española dedicada a la fabricación de fertilizantes, donde se incluye el amoníaco (NH_3). Dispone de cinco unidades productivas (Huelva, Palos de la Frontera, Puertollano, Sagunto y Avilés). Más información en www.fertiberia.es.

⁷ Año en el que comenzó a exigirse, en la UE, la entrega de permisos por las emisiones de GEI a los sectores afectados por la Directiva 2003/87/CE. El interés de estudiar estas actividades desde 2005 se basa en el hecho de que los créditos que se obtienen de tales actividades pueden ser recibidos por las empresas inversoras durante años posteriores, según las características del proyecto.



MDL con participación española, nos centramos en el sector industrial, para profundizar en el estudio de las estrategias de compensación de emisiones de CO₂ de las empresas afectadas por el régimen de comercio de emisiones. Con ese fin, realizamos un análisis de las transacciones (tipo y volumen) de créditos internacionales negociados a través de los mecanismos de flexibilidad basados en proyectos.

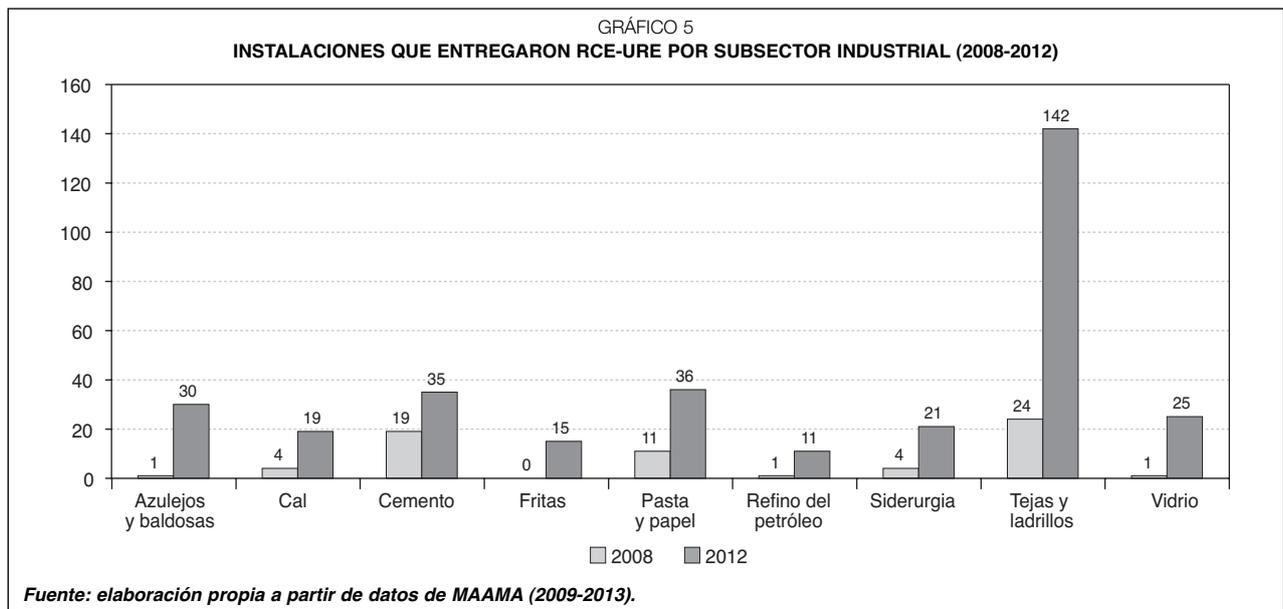
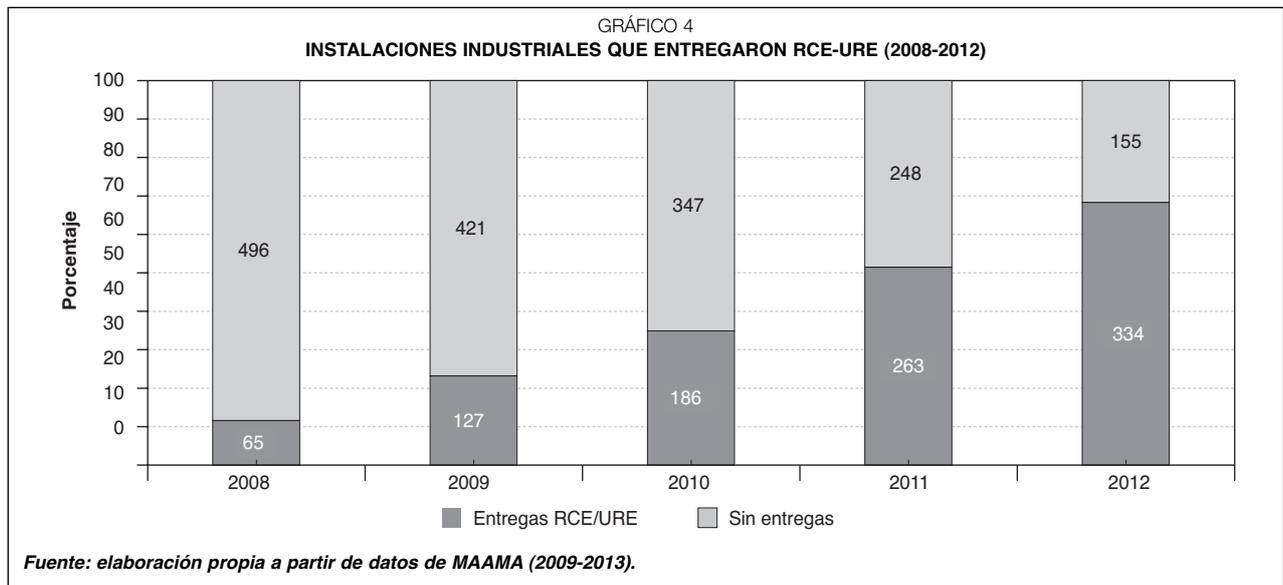
A pesar de que a nivel global el número de proyectos de reducción de emisiones presentados directamente por las empresas españolas es significativo (92 de los 249 proyectos presentados), a nivel sectorial no ocurre igual. Para el caso del sector industrial, tan solo 5 proyectos MDL son presentados directamente por empresas (tres en el sector del cemento, uno en el de refino y otro en el de siderurgia), que representan el 2,2 por 100 del total de este tipo de proyectos; y, en relación a los proyectos de AC, sólo en tres interviene directamente una empresa española (Fertiberia) como país anfitrión, la cual no consigue URE con este proyecto, sino que se beneficia de una parte de la reducción de emisiones conseguida, ya que ello le proporcionará un excedente de derechos o una reducción del déficit de éstos, en el caso de que se produjera.

Aunque los datos anteriores ponen de manifiesto que la participación directa de las instalaciones del sector industrial es reducida, sin embargo, los volúmenes de RCE-URE entregados para compensar sus emisiones, así como el número de empresas que entregan dichos créditos, reflejan una importante participación en los mercados de carbono, haciendo uso de las otras alternativas disponibles: mediante Fondos de Carbono, acuerdos bilaterales o a través de los mercados de negociación (transacciones compra-venta).

En el Gráfico 3 se muestra el nivel de utilización de los créditos internacionales en el sector industrial español, para el periodo 2008-2012. En este tiempo el total de RCE-URE entregados por la industria es el equivalente a 27.302,112 MtCO₂, lo que supone el 10,8 por 100 de las emisiones industriales. Destacan los subsectores de cemento, refino y siderurgia, los tres que han presentado directamente proyectos medioambientales.

Como se puede apreciar, aunque hay sectores que tienen bajos volúmenes de entrega de RCE-URE, esos valores representan un alto porcentaje en relación a sus emisiones, en sectores como el de azulejos y baldosas, cemento, siderurgia y tejas y ladrillos.

Por número de instalaciones, según se aprecia en el Gráfico 4, el uso de los RCE-URE se ha ido ▷

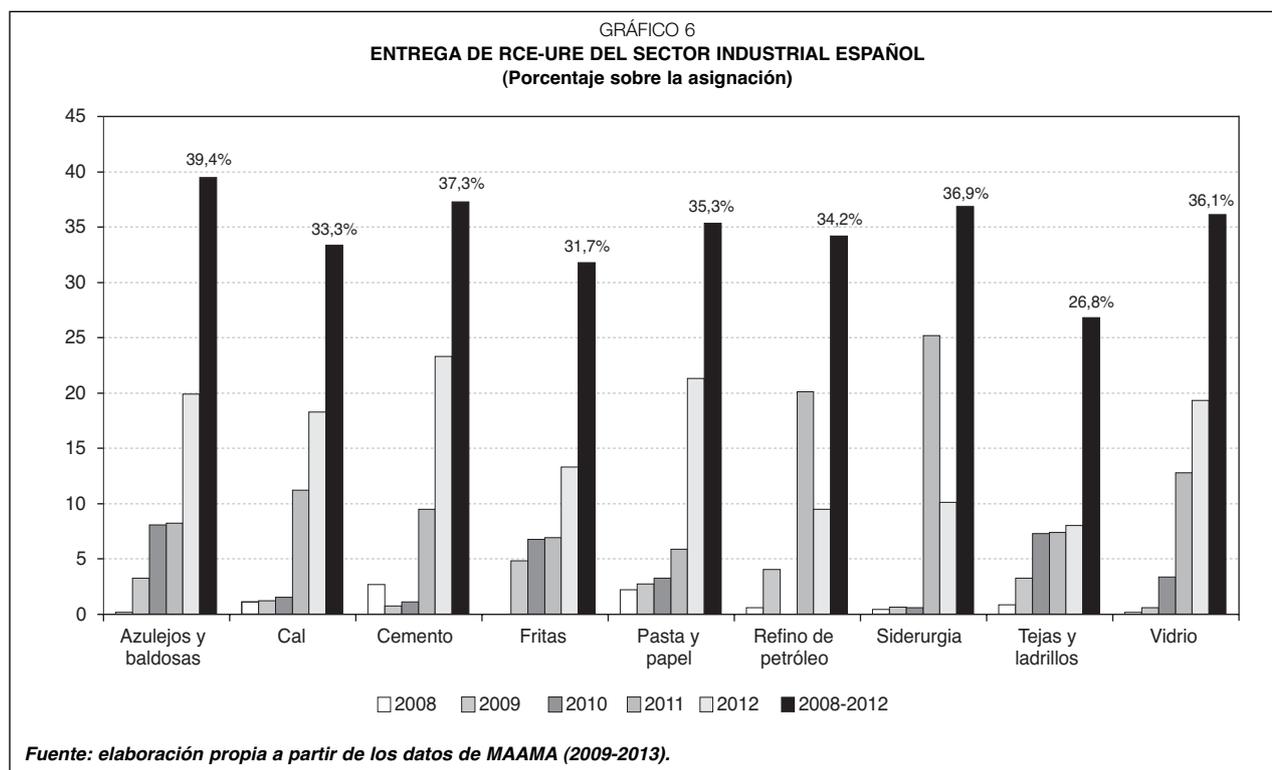


extendiendo progresivamente entre las empresas industriales, incrementándose la participación del 11,5 al 68,3 por 100 de las instalaciones en el periodo analizado, haciendo uso de los mismos un total de 334 compañías en 2012. A ello hay que añadir el hecho de que el número de empresas que componen el sector industrial se ha visto reducido en el periodo de estudio (de las 561 en 2008 a las 489 en 2012), por lo que el incremento porcentual de instalaciones que utilizan RCE-URE es aún mayor.

Por sectores, aunque se aprecia la misma evolución que a nivel global para el periodo de

análisis (un aumento de las instalaciones que participan en los proyectos de reducción de emisiones de CO₂), el incremento de instalaciones que entregan RCE-URE para compensar sus emisiones es más significativo en unos sectores que en otros, llamando la atención el caso del sector de tejas y ladrillos con un incremento cercano al 500 por 100 (Gráfico 5).

Si analizamos por año y subsector industrial los RCE-URE entregados, teniendo en cuenta el límite establecido en el Real Decreto 1030/2007 (7,9 por 100 anual de las emisiones de CO₂ ▷



autorizadas en los PNA) y la posibilidad de acumular el excedente anual sobre el límite para su uso en periodos posteriores, comprobamos en el Gráfico 6 comportamientos diferentes.

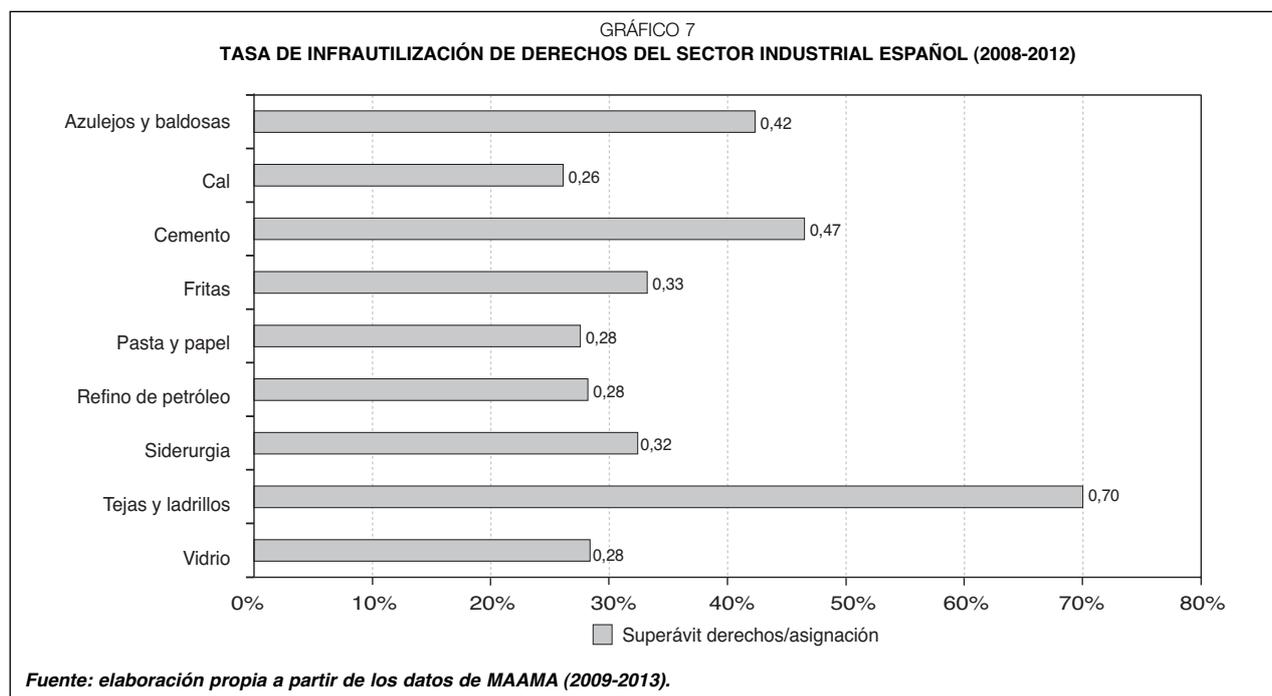
En los dos primeros años del periodo, en todos los subsectores la entrega de RCE-URE para compensar emisiones no supera el 5 por 100 de las emisiones asignadas. Podemos ver que incluso el subsector de las fritas no entrega ninguno de estos títulos y los valores del sector de azulejos y baldosas, siderurgia, tejas y ladrillos y vidrio casi no llegan al 0,5 por 100 sobre asignación. En el resto de años se incrementa progresivamente de manera significativa el volumen de créditos respecto al límite en todos los subsectores, alcanzando en 2012 los porcentajes más elevados del periodo (superando en todos los subsectores el límite legal anual), a excepción de los subsectores de refino y siderurgia, que rompen la tendencia general, entregando en 2012 un porcentaje inferior al del año anterior.

En cualquier caso, teniendo en cuenta la posibilidad de acumular el porcentaje de créditos no utilizados anualmente respecto al límite legal,

para su uso en periodos posteriores, resaltar que, en términos acumulados, solo el sector de azulejos y baldosas ha agotado para el periodo del segundo PNA el 39,5 por 100 de las emisiones autorizadas para el periodo 2008-2012, que es el límite autorizado (calculado como la acumulación, en los cinco años, de la limitación anual del 7,9 por 100 de las emisiones autorizadas), el resto oscila entre el 27 y el 37 por 100 (Gráfico 6).

Por último, cabe resaltar que, a pesar de que más del 80 por 100 de las emisiones de CO₂ de las instalaciones de todos los sectores industriales para 2008-2012 han sido cubiertas con los permisos, el sector industrial a nivel global ha presentado superávit de derechos (emisiones verificadas < emisiones autorizadas) en todos los subsectores y en todos los años del periodo (Gráfico 7).

En términos de instalaciones, en el sector industrial tan solo un 2,28 por 100 de éstas en 2012 tenían déficit de derechos. El resto de instalaciones han dispuesto, en mayor o menor medida, de un excedente de permisos, que se debe a la tasa de utilización de créditos internacionales y a la ▷



reducción de la producción respecto a las previsiones de crecimiento económico que se utilizaron para la asignación de los permisos.

4. Conclusiones y perspectivas para una nueva etapa (2013-2020)

El análisis realizado muestra que, a pesar de que a nivel de instalación pueden existir diferencias significativas (principalmente por tamaño de empresas y sector industrial), a nivel global, a pesar del elevado nivel de participación (por número de instalaciones y tasa de entrega de RCE-URE) de las instalaciones industriales en proyectos MDL y AC para compensar sus emisiones, respecto al límite legal establecido (7,9 por 100 anual sobre la asignación de emisiones), aquélla se caracteriza por la reducida inversión directa en proyectos internacionales, correspondiendo el mayor porcentaje de RCE-URE entregados, en menor cuantía, a participaciones a través de Fondos de Carbono (españoles o con participación española) y en mayor medida por la compra directa en los mercados de negociación correspondientes, cuyas cotizaciones han experimentado la misma evolución que

el precio de los derechos en 2008-2012. Ello nos lleva a pensar que la entrega de los RCE-URE, como alternativa a la utilización de los derechos de emisión, en este periodo se ha basado principalmente en las diferencias de precios de mercado entre estos títulos.

A este respecto, se ha observado que la entrega de RCE-URE no se produce de manera subsidiaria a los derechos, es decir, no han sido únicamente las instalaciones deficitarias las que utilizan estos créditos, ya que las instalaciones con excedente de permisos de emisión compensan parte de sus emisiones con esos títulos, guardándose o vendiendo en el mercado parte de los derechos de emisión. Del análisis sectorial se extrae que son los subsectores más ligados a la construcción (azulejos y baldosas, cemento, tejas y ladrillos) y el de la siderurgia los que han utilizado, en mayor medida, los RCE-URE para la compensación de las emisiones. Ello puede ser debido a la necesidad de buscar nuevas formas de hacer frente a la gran bajada en sus niveles de producción, utilizando las diferencias de precios de esos títulos con los permisos de emisión como fuente extra de ingresos.

La reducción de la producción industrial como consecuencia de la recesión económica se ▷

apunta como principal responsable de la sobrea-signación de las emisiones de CO₂ en el periodo 2008-2012, que ha ocasionado un desplome del precio del carbono (derechos y RCE-URE) en el mercado, situándose por debajo de los niveles de eficacia previstos en el momento de la creación del Sistema Europeo de Comercio de Emisiones, cuestionándose la utilidad para la que se creó, frenando así, por tanto, la inversión de tecnologías de bajas emisiones, en eficiencia energética, cambio de combustibles, etcétera, ya que no se mantiene en el tiempo el incentivo para llevarla a cabo (salvo que se firmen contratos de largo plazo). En este entorno, la entrada en vigor del PK se presenta, más que como una amenaza a sistemas productivos anticuados con altos niveles de emisiones a la atmósfera, como una oportunidad o fuente de ingresos extraordinarios por la venta del excedente de permisos que se recibieron gratuitamente (Gessa *et al.*, 2009).

El panorama descrito ha suscitado un intenso debate a nivel gubernamental y sectorial (internacional, europeo y nacional) que, transcurridos ya dos años desde que finalizara la etapa Kyoto, aún queda pendiente de concretar múltiples cuestiones que han ocasionado posturas encontradas entre los diferentes agentes implicados, y que permitan esclarecer las nuevas reglas de funcionamiento de todo el sistema.

Se han hecho muchos esfuerzos para levantar los precios de los permisos de emisión, pero hasta el momento no han tenido impacto positivo en los mismos, como la retirada del mercado de 900 millones de permisos de emisión para volver a inyectarlos en la cuarta fase (propuesta conocida por *backloading*) (Chaton, *et al.*, 2013; Marcu, 2012). Asimismo, otra de las medidas propuestas para paliar el problema es limitar, al igual que en la etapa anterior, el uso de RCE-URE para compensar las emisiones, pero contemplando diferentes escenarios y casos, aunque basándose principalmente en si las instalaciones han recibido asignación gratuita o un derecho de utilización de créditos internacionales en el periodo 2008-2012.

Para finalizar, no podemos dejar de mencionar las implicaciones futuras de la Ley 2/2011 de Economía Sostenible que impulsa la compensación voluntaria de emisiones de CO₂ en sectores que deben reducirlas y no están sujetos al comercio de derechos de emisión y, también, la constitución de un fondo público para adquirir créditos de carbono, mejorando además el régimen fiscal de deducción de los gastos efectuados en inversiones destinadas a la protección del medio ambiente.

La situación actual suscita muchas dudas que constituyen nuevos argumentos para continuar con la línea de investigación abierta en este trabajo, proponiéndonos por un lado estudiar si el comportamiento de las empresas en otros países durante la etapa 2008-2012 es similar a la estudiada en España y, por otro lado, analizar las acciones encaminadas a reducir las emisiones de CO₂ para el nuevo periodo del PK, profundizando en la eficacia de las nuevas reglas para el comercio de derechos de emisión para una nueva etapa (2013-2020), que han cambiado respecto a las previstas inicialmente.

Bibliografía

- [1] BEGG, K. y VAN DER HORST, D. (2004): «Preserving Environmental Integrity in standardised baselines: The role of additionality and uncertainty», *Mitigation and Adaptation Strategies for Global Change*, nº 9.2, pp.181-200.
- [2] CHATON, C., CRÉTI, A. y PELUCHON, B. (2013): Banking and backloading emission permits. Disponible en: <http://hal.archives-ouvertes.fr/docs/00/91/59/44/PDF/2013-30_global.pdf>.
- [3] DASANAYAKA, S. y SARDANA, G.D. (2011): «Economic and financial feasibility of developing an electronic trading mechanism for carbon emission credits generated by projects under the Kyoto Protocol: a case study of Sri Lanka», *International Journal of Technology Transfer & Commercialisation*, vol. 10, nº 1, pp. 21-42. ▷

- [4] DIRECTIVA 2003/87/CE del Parlamento Europeo y del Consejo de 13 de octubre de 2003 por la que se establece un régimen para el comercio de derechos de emisión de gases de efecto invernadero en la Comunidad y por la que se modifica la Directiva 96/61/CE del Consejo, (DOCE L275, de 10 de octubre de 2003).
- [5] EVANS, M., LEGRO, S. y POPOV, I. (2000): «The Climate for Joint Implementation: Case Studies from Russia, Ukraine, and Poland», *Mitigation and Adaptation Strategies for Global Change*, vol. 5, nº 4, pp. 319-336.
- [6] FATEMEH, N. (2010): «The price impacts of linking the European Union Emissions Trading Scheme to the Clean Development Mechanism», *Environmental Economics and Policy Studies*, nº 12, 4, pp. 164-186.
- [7] FIRSOVA, A. y TAPLIN, R. (2008): «A Review of Kyoto Protocol Adoption in Russia: Joint Implementation in Focus», *Transition Studies Review*, vol. 15, nº 3, pp. 480-498.
- [8] FLAMOS, A., ANAGNOSTOPOULOS, K., ASKOUNIS, D., PSARRAS, J., BUTZENGEIGER, S. y VAN DER GAAST, W. (2004): «e-Serem - A Web-Based Manual For The Estimation of Emission Reductions From JI and CDM Projects», *Mitigation and Adaptation Strategies for Global Change*, vol. 9, nº 2, pp. 103-120.
- [9] GARCÍA, C.I. (2007): «El Protocolo de Kyoto y el mercado de capitales: oportunidades y riesgos en el mercado financiero», *Apuntes del CENES*, vol. 27, nº 44, pp. 129-148.
- [10] GESSA, A., JURADO, J.A. y RABADAN, I. (2009): «El cumplimiento del Protocolo de Kioto en tiempos de crisis: ¿una oportunidad o una amenaza?», *Boletín económico de ICE, Información Comercial Española*, nº 2979, pp. 23-32.
- [11] IPSEN, D., ROSCH, R. y SCHEFFRAN, J. (2001): «Cooperation in global climate policy: Potentialities and limitations», *Energy Policy*, vol. 29, nº 4, pp. 315-326.
- [12] KORPPOO, A. y MOE, A. (2008): «Joint Implementation in Ukraine: national benefits and implications for further climate pacts», *Climate Policy*, vol. 8, nº 3, pp. 305-316.
- [13] KREISLER, I. (2004): «Mecanismos de desarrollo limpio y cooperación al desarrollo: reto y oportunidad», *Revista Española de Desarrollo y Cooperación*, nº 13, pp. 17-35.
- [14] KYOUNGHOON, C.: SONGTAK, L. y TAK, H. (2008): «Eco-efficiency approach for global warming in the context of Kyoto Mechanism», *Ecological Economics*, vol. 67, nº 2, pp. 274-280.
- [15] LEY 1/2005, de 9 de marzo, por la que se regula el régimen de comercio de emisión de gases de efecto invernadero (BOE nº 59 de 10/03/2005).
- [16] LEY 2/2011, de 4 de marzo, de Economía Sostenible (BOE nº 55 de 5/03/2011).
- [17] MAAMA - MINISTERIO DE AGRICULTURA, ALIMENTACIÓN Y MEDIO AMBIENTE(2009): Informe de aplicación de la Ley 1/2005, instalación por instalación, en el año 2008.
- [18] MAAMA - MINISTERIO DE AGRICULTURA, ALIMENTACIÓN Y MEDIO AMBIENTE (2010): Informe de aplicación de la Ley 1/2005, instalación por instalación, en el año 2009.
- [19] MAAMA - MINISTERIO DE AGRICULTURA, ALIMENTACIÓN Y MEDIO AMBIENTE(2011): Informe de aplicación de la Ley 1/2005, instalación por instalación, en el año 2010.
- [20] MAAMA - MINISTERIO DE AGRICULTURA, ALIMENTACIÓN Y MEDIO AMBIENTE (2012): Informe de aplicación de la Ley 1/2005, instalación por instalación, en el año 2011.
- [21] MAAMA - MINISTERIO DE AGRICULTURA, ALIMENTACIÓN Y MEDIO AMBIENTE (2013): Informe de aplicación de la Ley 1/2005, instalación por instalación, en el año 2012.
- [22] MARCU, A. (2012): «Backloading: A necessary,]but not sufficient first step». *CEPS Special Report*, nº 72. Disponible en: <http://ssrn.com/abstract=2179792>.
- [23] MEIATTINI, S. (2009): «Progreso del mecanismo de desarrollo limpio. Desafío entre inversión económica y cooperación», *Revista: M+A. Revista Electronic@ de Medio Ambiente*, vol. 1, nº 22, p. 23.
- [24] OECC - OFICINA ESPAÑOLA DE CAMBIO CLIMÁTICO (2013): Listado de proyectos aprobados por la Autoridad Nacional Designada, Secretaría de Estado de Medioambiente - Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente.
- [25] PASTOR, A. (2010): «Cómo financiar el cambio climático», *Boletín económico de ICE, Información Comercial Española*, nº 2982, pp. 23-31. ▷

- [26] REAL DECRETO 1030/2007, de 20 de julio, por el que se modifica el Real Decreto 1370/2006, de 24 de noviembre, por el que se aprueba el Plan Nacional de Asignación de derechos de emisión de gases de efecto invernadero, 2008-2012.
- [27] REGLAMENTO (UE) N° 1123/2013 de la Comisión de 8 de noviembre de 2013 sobre la determinación de los derechos de crédito internacional de conformidad con la Directiva 2003/87/CE del Parlamento Europeo y del Consejo (DO L 299 de 9/11/2013).
- [28] RINDEFJA, T., LUND, E. y STRIPPLE, J. (2011): «Wine, fruit, and emission reductions: the CDM as development strategy in Chile», *International Environmental Agreements*, n° 11, pp. 7-22.
- [29] SENDECO2 - SISTEMA ELECTRÓNICO DE DERECHOS DE EMISIÓN DE DIÓXIDO DE CARBONO (2013): EUA 2008-2012 Daily prices [ref. de 30 de octubre de 2013]. Disponible en Web: www.sendeco2.com
- [30] THORNE, S. (2006): «El Mecanismo de Desarrollo Limpio. Oportunidades y amenazas para los países del Sur» *Cuadernos internacionales de tecnología para el desarrollo humano*, n° 5.
- [31] UNFCCC - UNITED NATIONS FRAMEWORK CONVENTION ON CLIMATE CHANGE (2013): Clean Development Mechanism (CDM) [ref. de 15 de diciembre de 2013]. Disponible en Web: cdm.unfccc.int/index.htm

*Miguel Ángel Martín Valmayor**

*Luis Romero Cuadrado***

*María Romero Cuadrado***

*María Luisa Cuadrado Ebrero****

UN ANÁLISIS ESTRATÉGICO DEL SECTOR DE LAS TELECOMUNICACIONES

Este trabajo de investigación pretende identificar las principales características estratégicas del sector de telecomunicaciones, con especial énfasis en la situación actual y posible evolución futura de las empresas. Se tomará como punto de partida el periodo precrisis 2004-2008 y se comparará con la situación actual 2009-2014.

Dada la coyuntura actual tras la crisis financiera de los últimos cinco años y las expectativas de salida de la misma, en este estudio se realiza un análisis estratégico del sector de las comunicaciones que servirá de base para analizar futuras expansiones de este sector, una vez superadas las limitaciones económicas actuales. También se quiere resaltar las grandes incertidumbres asociadas a la aparición de las nuevas tecnologías móviles de banda ancha que han provocado un fuerte cambio tecnológico en el entorno de los operadores móviles.

Este estudio comienza con una breve reseña histórica del sector y concluye con los principales cambios históricos, desafíos, riesgos y objetivos actuales del mismo, realizándose una segmentación de los principales operadores.

Palabras clave: nuevas tecnologías móviles, operadores móviles, servicios de comunicación.

Clasificación JEL: L63, L96.

1. Evolución histórica del sector de las comunicaciones

Un operador de telecomunicaciones se define como un ente que ofrece como parte principal de su negocio servicios de comunicación de voz y/o transmisión de datos a través de redes de telecomunicación fijas o móviles. Puede decirse hoy que es una industria global, inmersa en un cambio tecnológico, debido al auge de las nuevas comunicaciones

móviles, con datos a alta velocidad y nuevos servicios asociados.

Debido a los altos costes de infraestructura y a la concepción de las comunicaciones como servicio público, por lo general, en cada país existían originariamente compañías estatales o privadas que tradicionalmente prestaban servicios de telefonía en régimen de monopolio¹. En Estados Unidos, el ▷

* Universidad Complutense de Madrid.

** Universidad Nacional de Educación a Distancia.

*** Universidad Politécnica de Madrid.

Versión de marzo de 2014.

¹ Por ejemplo, Telefónica SA se fundó en Madrid en 1924, como la Compañía Telefónica Nacional de España (CTNE), con la participación de la empresa ITT. En 1945, el Estado español adquiere una participación en la empresa del 79,6 por 100. En 1960 la CTNE era la primera empresa de España (100.000 accionistas, 32.000 empleados). Su privatización total tuvo lugar mediante dos ofertas públicas de acciones en 1995 y 1999.

monopolio telefónico finalizó en los años ochenta, cuando se resolvió una demanda de antimonopolio hacia AT&T, compañía que prestaba el servicio telefónico desde sus orígenes a finales del siglo XIX, la cual quedó segregada en siete compañías regionales independientes (las famosas «Baby Bells»). La compañía continuó con su servicio de larga distancia, aunque en competencia con nuevos entrantes como MCI y Sprint.

En Europa, prevalecían monopolios estatales de comunicaciones conocidos como PTT (Correos, Telégrafos y Telecomunicaciones - Post, Telegraph and Telecom). A lo largo de la década de los noventa fueron segregados por línea de negocio y privatizados, dando lugar a operadores verticales más eficientes y permitiendo la entrada de nuevos operadores en régimen de competencia regulada con licencias. De esta forma se transformó la industria desde un punto de vista legal, introduciendo elementos de competencia y creando diversos organismos reguladores encargados de vigilar el marco competitivo y un adecuado crecimiento de los nuevos operadores entrantes.

Las antiguas empresas monopolio pasaron a ser llamadas «operadores dominantes» y, por lo general, fueron obligadas a ofrecer todos los servicios de comunicaciones (incluso los no rentables), si bien podrían competir en otros mercados. Así, tras un periodo transitorio, se permitió la entrada a nuevos operadores que compitieron principalmente en el segmento móvil y en pequeños nichos de mercado del segmento fijo, como la larga distancia o las llamadas locales. Hoy día, el operador dominante mantiene un control del segmento fijo (90 por 100), pero compete en igualdad de condiciones con el segmento móvil.

Tras la crisis provocada por la burbuja tecnológica asociada al fracaso de empresas «.com» (1997-2001), se produjo un proceso de globalización y consolidación en el mercado, principalmente en el sector anglosajón, más afectado por esta crisis. Ejemplos son las fusiones de la restante AT&T con BellSouth y SBC; la desaparición del gigante MCI Worldcom adquirido por Verizon;

o, a escala europea, la transformación de Air-Touch a Vodafone Group con la posterior adquisición de Mannesmann para conformar el primer operador de comunicaciones móviles en Europa o el proceso de internacionalización de Telefónica en Latinoamérica como operador líder en esta área geográfica.

En este entorno de crisis, los altos precios impuestos por los reguladores a las nuevas licencias de espacio radioeléctrico provocaron un retraso tecnológico en la salida de las redes móviles de nueva generación (UMTS o 3G) que permitían comunicaciones móviles de datos a alta velocidad², causando una nueva reestructuración en los proveedores de redes y equipos de telecomunicaciones. Pese a que la tecnología ya estaba disponible a principios de los 2000, no fue hasta mediados de esta década cuando comenzó el despliegue en los principales mercados y el lanzamiento de los nuevos servicios de datos a alta velocidad (correo móvil, navegación, acceso a redes), que permitieron el saneamiento y nuevas entradas de negocio en los operadores.

En la actualidad, los operadores de telecomunicación están llegando a niveles de saturación de servicios tradicionales de voz, y desarrollan nuevos estándares que permiten el lanzamiento de nuevos servicios de datos. El Gráfico 1 muestra la evolución de los estándares de comunicación móvil y su entrada en la zona de «banda ancha» que permite el lanzamiento de nuevos servicios avanzados, que a día de hoy son ya habituales en la mayoría de operadores.

Tras este largo proceso de transformación, hoy día, los operadores se han visto obligados a segmentarse como operadores globales multiservicio u operadores de nicho de carácter vertical. Los ▷

² La International Telecommunication Union (ITU) definió las demandas de redes 3G con el estándar IMT-2000. Una organización llamada 3rd Generation Partnership Project (3GPP) continuó ese trabajo mediante la definición de un sistema móvil que cumpliera con dicho estándar. Este sistema se llama Universal Mobile Telecommunications System (UMTS) que implantó velocidades del entorno de 2 a 42 Mb/s. En 2010, la ITU-R aprobó dos tecnologías elaboradas por el sector como 4G (LTE Advanced y WirelessMAN-Advanced) como estándares de datos de alta velocidad de velocidades máximas en el entorno de 300 Mb/s que evolucionó hasta 1Gb/s como 4G Advanced.

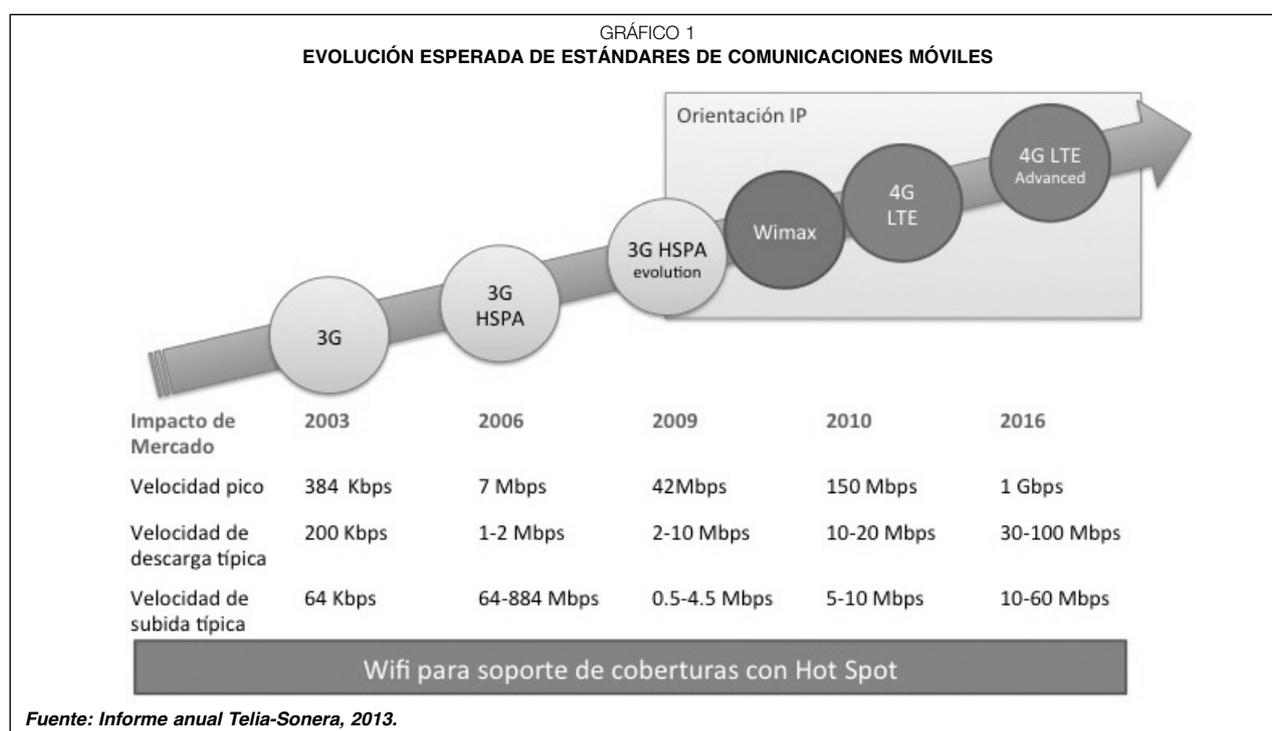


TABLA 1
SEGMENTACIÓN FIJO/MÓVIL DEL MERCADO DE TELECOMUNICACIONES
(Datos per cápita)

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Líneas telefónicas fijas (por cada 1.000 habitantes)											
Mundo	179,9	188,3	194,6	195,4	192,1	186,3	184,5	178,9	172,7	167,7	164,7
Asia Pacífico	126,4	141,8	154,6	157,8	156,1	146,7	146,2	140,2	134,1	130,4	127,9
Norteamérica	632,3	610,2	589,6	561,0	528,6	536,5	503,9	489,3	467,3	450,1	442,5
UE	493,9	490,4	484,6	483,1	471,9	457,1	471,1	462,8	453,4	441,7	438,2
BRIC	141,8	161,1	175,9	178,1	175,6	165,4	154,2	145,4	140,1	136,1	133,5
Líneas telefónicas móviles (por cada 1.000 habitantes)											
Mundo	224,5	275,2	342,2	420,8	509,1	597,6	681,1	771,2	854,1	897,8	943,0
Asia Pacífico	153,4	188,0	228,7	291,3	375,1	469,4	567,5	684,3	783,5	828,4	879,7
Norteamérica	540,3	615,1	701,5	787,1	847,5	839,9	875,5	905,3	941,0	948,7	971,2
UE	786,4	867,5	965,5	1.058,0	1.161,3	476,0	589,0	714,2	820,0	852,6	907,9
BRIC	144,1	194,5	252,4	318,2	382,7	1.177,4	1.189,7	1.201,5	1.228,8	1.252,4	1.276,2
Ratio líneas móviles/fijas											
Mundo	1,25	1,46	1,76	2,15	2,65	3,21	3,69	4,31	4,95	5,35	5,73
Asia Pacífico	1,21	1,33	1,48	1,85	2,40	3,20	3,88	4,88	5,84	6,35	6,88
Norteamérica	0,85	1,01	1,19	1,40	1,60	1,57	1,74	1,85	2,01	2,11	2,19
UE	1,59	1,77	1,99	2,19	2,46	1,04	1,25	1,54	1,81	1,93	2,07
BRIC	1,02	1,21	1,43	1,79	2,18	7,12	7,72	8,26	8,77	9,20	9,56

Fuente: Euromonitor 2009, 2014.

operadores tradicionales se encuentran ante el desafío de mantener un mercado tradicional de voz con escasas perspectivas de crecimiento, de competir en un nuevo mercado móvil ya en competencia y de desarrollar un nuevo mercado de servicios asociados con grandes oportunidades de negocio en la provisión de servicios móviles y en el transporte de datos a alta velocidad, donde

la competencia con los nuevos entrantes es muy elevada. Tal como se indica en la Tabla 1, mientras en 2003 la relación fijo/móvil era aproximadamente 1:1, en 2013 la relación ha pasado a 1: 6 debido a los menores costes de implantación de las tecnologías móviles y a su sustitución como redes de banda ancha en los servicios de acceso habituales, generando oportunidades para ▷

nuevos entrantes y desafíos para los grandes operadores establecidos.

Este conjunto de nuevas tecnologías (redes móviles 3G/4G, futuros estándares, redes inalámbricas de datos WiFi) cambió de forma drástica la industria durante la última década y forzó a los operadores tradicionales a competir en nuevos sectores donde no tenían ya una posición dominante. Se espera que esta tendencia continúe en los próximos años, aumentando los ingresos derivados de las redes móviles y sus servicios asociados (televisión, descargas de música, películas, juegos, etcétera), que requerirán en el futuro de nuevos estándares y de un mayor ancho de banda. De acuerdo con Marketline, se espera llegar a los 5.700 millones de usuarios móviles en 2017 con un crecimiento anual cercano al 4 por 100. Los servicios asociados generarían un retorno cercano a 1.100 millones de USD, con un crecimiento anual esperado del 2,5 por 100.

En este nuevo entorno de servicios móviles, los operadores se encuentran ante un grave riesgo de «comoditización», al estar presionados por los grandes fabricantes de productos y servicios, que son los que manejan la experiencia de usuario. Los fabricantes están desarrollando un conjunto de soluciones «End-to-End» que convierten al operador en mero distribuidor de aplicaciones, ya que son ahora los proveedores quienes poseen el producto y el servicio, mientras que el usuario identifica al nombre del servicio como marca, desplazando al operador, que aparecerá como un mero proveedor de datos móviles, reduciendo su margen y compitiendo en precio.

Por tanto, el principal problema de los operadores tradicionales tras la desregularización del mercado y la aparición de nuevos servicios es cómo competir en estos nuevos sectores sin una posición dominante y bajo un grave riesgo de «comoditización» y reducción de márgenes. Necesitan, por ello, capturar el valor potencial generado por los nuevos servicios, pero a la vez tarificar adecuadamente para mantener la cuota de mercado frente a los competidores sin arriesgar el crecimiento actual y futuro de su base

de clientes. Un ejemplo se puede encontrar hoy en el proceso de concentración vivido en España en cuanto a los servicios de televisión de pago, en los cuales se necesita de una infraestructura de cable para prestar eficientemente el servicio. En general, los operadores disponen de complejos modelos de negocio en los que analizan la inversión y amortización de la tecnología, el número de usuarios necesario para hacer el servicio rentable, los diferentes ritmos y modelos de penetración, y los diferentes métodos de distribución que deben utilizar para competir en los nuevos segmentos de mercado liberalizados. Sin embargo, ha sido recién con la compra de ONO por parte de Vodafone cuando Movistar se ha visto obligado a comprar Digital+ y entrar masivamente en este nuevo mercado.

2. Estructura geográfica del mercado y principales operadores

Teniendo en cuenta la problemática descrita en el apartado anterior acerca del entorno competitivo de los operadores, puede entenderse que en este negocio existen grandes economías de escala y globalización de servicios, si bien existe una clara segmentación geográfica debido a los diferentes entornos regulatorios, diferentes estándares y diferente demanda tecnológica de los clientes.

En general, existen tres zonas principales que cubren el 75 por 100 del mercado (Asia, América del Norte y América), y países BRIC (Brasil, Rusia, India y China) con únicamente el 15 por 100 pero con gran potencial de crecimiento. Los mercados desarrollados tienen mayores retornos (ARPU, Average Return Per User), que en media compensan el menor número de usuarios. En el futuro se espera que aumente tanto el número de usuarios como el ARPU de los países en desarrollo equilibrando más el mercado. Estos datos se muestran en detalle en la Tabla 2, donde se indica la evolución de los principales mercados ordenados por zona geográfica. ▷

UN ANÁLISIS ESTRATÉGICO DEL SECTOR DE LAS TELECOMUNICACIONES

TABLA 2
EVOLUCIÓN DE INGRESOS Y CRECIMIENTO DE LOS PRINCIPALES MERCADOS

	2003	CAGR (1) 04-08	2009	2010	2011	2012	2013	CAGR (1) 09-13
Ingresos totales de telecomunicaciones (en millones USD)								
Mundo	1.248.649	0,30%	1.706.444	1.762.068	1.864.579	1.844.744	1.805.812	1,43%
Asia-Pacífico	309.507	2,79%	429.329	453.856	501.703	520.263	494.630	3,60%
Norteamérica.....	373.697	-4,84%	530.983	545.048	569.149	571.164	571.222	1,84%
UE	356.717	-1,90%	371.936	349.025	356.241	327.118	333.923	-2,66%
BRIC.....	96.402	2,24%	251.596	277.522	308.690	318.377	316.468	5,90%
Líneas telefónicas fijas (por cada 1.000 habitantes)								
Mundo	1.135.482	21,67%	1.252.704	1.229.317	1.201.446	1.180.984	1.173.727	-1,61%
Asia-Pacífico	451.619	26,05%	558.200	541.126	523.278	514.433	510.059	-2,23%
Norteamérica.....	203.545	8,91%	171.581	168.046	161.726	157.010	155.553	-2,42%
UE	239.496	9,01%	233.887	230.400	226.299	221.008	219.720	-1,55%
BRIC.....	380.052	24,67%	437.669	416.530	404.978	397.146	393.094	-2,65%
Líneas telefónicas móviles (por cada 1.000 habitantes)								
Mundo	1.417.140	21,30%	4.623.297	5.299.378	5.941.144	6.320.897	6.719.733	9,80%
Asia-Pacífico	547.784	22,63%	2.166.636	2.641.117	3.057.017	3.267.391	3.507.152	12,80%
Norteamérica.....	173.928	14,45%	298.095	310.943	325.668	330.940	341.417	3,45%
UE	381.348	11,12%	590.714	598.076	613.261	626.631	639.840	2,02%
BRIC.....	386.151	21,94%	1.671.740	2.045.812	2.370.590	2.487.087	2.672.493	12,44%

(1) GACR: Compound Aggregate Growth Rate o Crecimiento medio anualizado.
 Fuente: Orbis, 2014.

Un análisis más detallado de estos datos, tal y como se indica en la misma tabla, confirma el decrecimiento en el número de líneas fijas y la saturación próxima de los servicios móviles en los mercados desarrollados, con factores de penetración en Europa y EEUU. Por contra, este efecto se ve compensado por el dinamismo de los países emergentes donde los menores costes de entrada de las redes móviles están favoreciendo un fuerte crecimiento y una mayor penetración frente a las tradicionales redes fijas, útiles hoy únicamente para servicios de datos a gran velocidad como la televisión por cable o de pago en alta definición.

En cuanto a la segmentación geográfica, en Europa el negocio de las telecomunicaciones sigue siendo una industria local poco homogénea, con diferentes regulaciones en cada país, aunque con un peso cada vez mayor de los dictados de la Comisión Europea. Un ejemplo claro es la desaparición del *roaming* en diciembre 2015. En general, las compañías compiten con los mismos roles pero cada Estado dicta su propia regulación de servicios. A pesar de la entrada de nuevos competidores internacionales, normalmente los operadores tradicionales (antiguas PTT) si-

guen dominando el mercado fijo y suelen tener una posición mayoritaria en el mercado móvil frente a operadores móviles transnacionales, como Vodafone. Los países del este de Europa se han integrado rápidamente en este marco competitivo adoptando niveles similares de desregulación y competencia.

Por su parte, en Norteamérica, tras la crisis tecnológica de 2001, el sector realizó un fuerte proceso de consolidación permitiendo que el mercado fuese controlado por grandes proveedores, antiguos operadores de larga distancia y servicios móviles. Tradicionalmente, este mercado ha tenido numerosos problemas debido a la regulación regional de radiofrecuencias, la falta de estandarización tecnológica entre operadores, la mala cobertura y la existencia de servicios prepago y gratuitos. Esta consolidación en operadores nacionales, con tecnologías homogéneas al resto del mundo, ha permitido desarrollar una nueva red nacional y reducir la mayoría de estos problemas históricos, si bien todavía se mantienen algunos operadores regionales residuales.

Por último, la región de Asia-Pacífico contiene prácticamente la mitad de la población mundial, pero en mercados muy diversos con diferente ▷

TABLA 3
PRINCIPALES OPERADORES POR INGRESOS EN 2013

Compañía	País	Ingresos 2013 (Mill USD)
AT&T INC.....	US	128.752
Verizon Communications INC.....	US	120.550
Nippon Telegraph And Telephone Corporation.....	JP	113.656
China Mobile Limited.....	HK	103.410
China Mobile Communication Company Limited.....	CN	92.068
Deutsche Telekom AG.....	DE	84.601
Telefonica SA.....	ES	79.382
Astrium Services AS.....	NO	74.520
Vodafone Group Public Limited Company.....	GB	67.917
Comcast Corporation.....	US	64.657
América Móvil S.A.B. de CV.....	MX	60.116
Orange.....	FR	57.464

Fuente: Orbis, 2014.

TABLA 4
PRINCIPALES OPERADORES POR INGRESOS EN 2008 COMPARADOS CON 2013

Compañía	País	Ingresos 2008 (Mill USD)	Ingresos 2013 (Mill USD)	Porcentaje variación CAGR (1)
AT&T Inc.....	Estados Unidos (US)	124.028	128.752	0,75
NTT.....	Japón (JP)	106.702	113.656	1,27
Verizon Communications, Inc.....	Estados Unidos (US)	97.354	120.550	4,37
Deutsche Telekom AG.....	Alemania (DE)	88.424	84.600	-0,88
Telefónica SA.....	España (ES)	83.238	79.382	-0,94
France Telecom SA.....	Francia (FR)	74.968	57.464	-5,18
China Mobile Ltd.....	China – Hong-Kong (HK)	60.725	103.410	11,23
Vodafone Group Ltd.....	Gran Bretaña (GB)	58.818	67.917	2,92
Telecom Italia SPA.....	Italia (IT)	43.412	32.727	-5,49

(1) Crecimiento medio anualizado.

Fuente: Orbis, 2009, 2014.

estructura. Es, por tanto, un mercado de gran potencial, pero que se mueve a dos velocidades. Se divide claramente en dos grupos.

1. Mercados tecnológicamente avanzados. Estos mercados son los que en general impulsan el desarrollo tecnológico mundial y el lanzamiento de nuevos servicios. Los principales son: Japón, Corea del Sur, Hong-Kong, Singapur y Taiwán (pionero en desarrollos 3G/4G).

2. Mercados grandes pero pobres. Existen 4 países con población por encima de 200 millones: China, India, Pakistán e Indonesia. Estos mercados tienen pobres registros de penetración en redes fijas y el abaratamiento del acceso en las redes móviles está provocando un rápido crecimiento en los servicios básicos de redes móviles con crecimientos anuales cercanos al doble dígito.

Desde un punto de vista de ingresos, los principales competidores para este mercado se muestran en las Tablas 3 y 4.

Es interesante observar la evolución reciente de los principales operadores a lo largo de los últimos 5 años, destacando la aparición de operadores en mercados emergentes y en entornos móviles y el estancamiento de los operadores tradicionales en mercados desarrollados.

3. Análisis estratégico del sector

Desde un punto de vista general, los analistas estiman que, a futuro, el mercado de telecomunicación continúe creciendo en su segmento móvil a costa de los proveedores de redes fijas, que encontrarán dificultades a medida que su mercado comience a estancarse y reducirse.

Tal como se muestra en la Tabla 5, resulta interesante observar los datos de penetración de servicio desde un punto de vista per cápita. El número de líneas en los países desarrollados disminuye frente a un crecimiento elevado en la ▷

TABLA 5
TASA DE PENETRACIÓN DE LÍNEAS TELEFÓNICAS Y CRECIMIENTO AGREGADO
(Datos per cápita)

	2003	CAGR (1) 04-08	2009	2010	2011	2012	2013	CAGR (1) 09-13
Líneas telefónicas fijas (por cada 1.000 habitantes)								
Mundo.....	179,9	9,23%	184,5	178,9	172,7	167,7	164,7	-2,80%
Asia-Pacífico.....	126,4	5,26%	146,2	140,2	134,1	130,4	127,9	-3,29%
Norteamérica.....	632,3	3,09%	503,9	489,3	467,3	450,1	442,5	-3,20%
UE.....	493,9	7,93%	471,1	462,8	453,4	441,7	438,2	-1,79%
BRIC.....	141,8	19,52%	154,2	145,4	140,1	136,1	133,5	-3,54%
Líneas telefónicas móviles (por cada 1.000 habitantes)								
Mundo.....	224,5	1,50%	681,1	771,2	854,1	897,8	943,0	8,47%
Asia-Pacífico.....	153,4	3,92%	567,5	684,3	783,5	828,4	879,7	11,58%
Norteamérica.....	540,3	-3,94%	875,5	905,3	941,0	948,7	971,2	2,63%
UE.....	786,4	-1,52%	589,0	714,2	820,0	852,6	907,9	11,42%
BRIC.....	144,1	3,18%	1.189,7	1.201,5	1.228,8	1.252,4	1.276,2	1,77%
Ratio líneas móviles/fijas								
Mundo.....	1,25	23,12%	3,69	4,31	4,95	5,35	5,73	11,60%
Asia-Pacífico.....	1,21	27,44%	3,88	4,88	5,84	6,35	6,88	15,37%
Norteamérica.....	0,85	9,94%	1,74	1,85	2,01	2,11	2,19	6,02%
UE.....	1,59	9,43%	1,25	1,54	1,81	1,93	2,07	13,46%
BRIC.....	1,02	25,82%	7,72	8,26	8,77	9,20	9,56	5,50%

(1) Crecimiento medio anualizado.
Fuente: GMIID.

década de 2009 a 2014, mientras la ratio móvil/fijo continúa con su crecimiento aunque a una velocidad menor y principalmente en los mercados emergentes. En la actualidad el número de líneas móviles quintuplica a las fijas debido al fuerte crecimiento de este tipo de telefonía en los países pobres y en desarrollo (más de un 10 por 100 anual en los últimos cinco años).

Esta evolución hace que la mayoría de los operadores de telecomunicaciones sean ya «proveedores de servicios», en el sentido de poseer y operar en una red de comunicaciones sobre la que prestan diferentes servicios a los clientes por los que obtienen un rendimiento periódico. El reconocimiento de marca es quizás ahora el elemento competitivo más diferencial, siendo el segundo factor más importante el precio de las tarifas y los planes de servicio. En el futuro, se espera que el factor precio cobre una mayor importancia a medida que se democratizan los servicios entre el conjunto de la población y se «comoditican» los servicios de transmisión de datos.

Por tanto, los operadores se encuentran hoy día con un mercado global cuyas principales características son una fuerte competencia y un alto crecimiento. Por tanto, en este entorno tan cambiante resulta importante aumentar las barreras

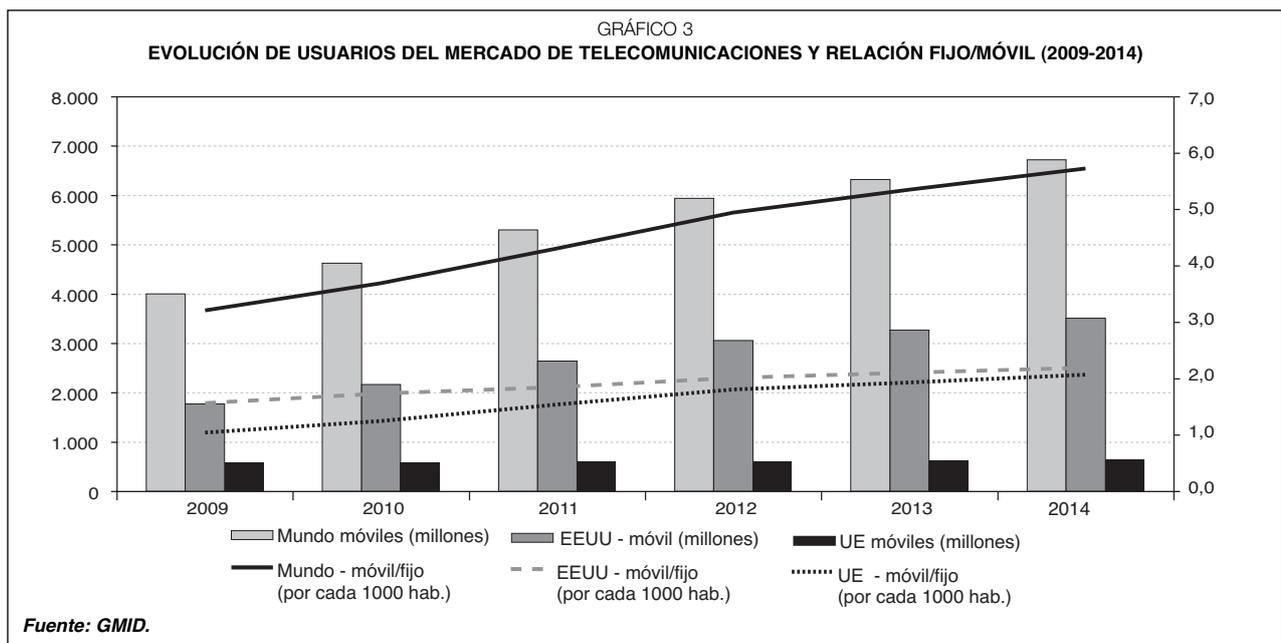
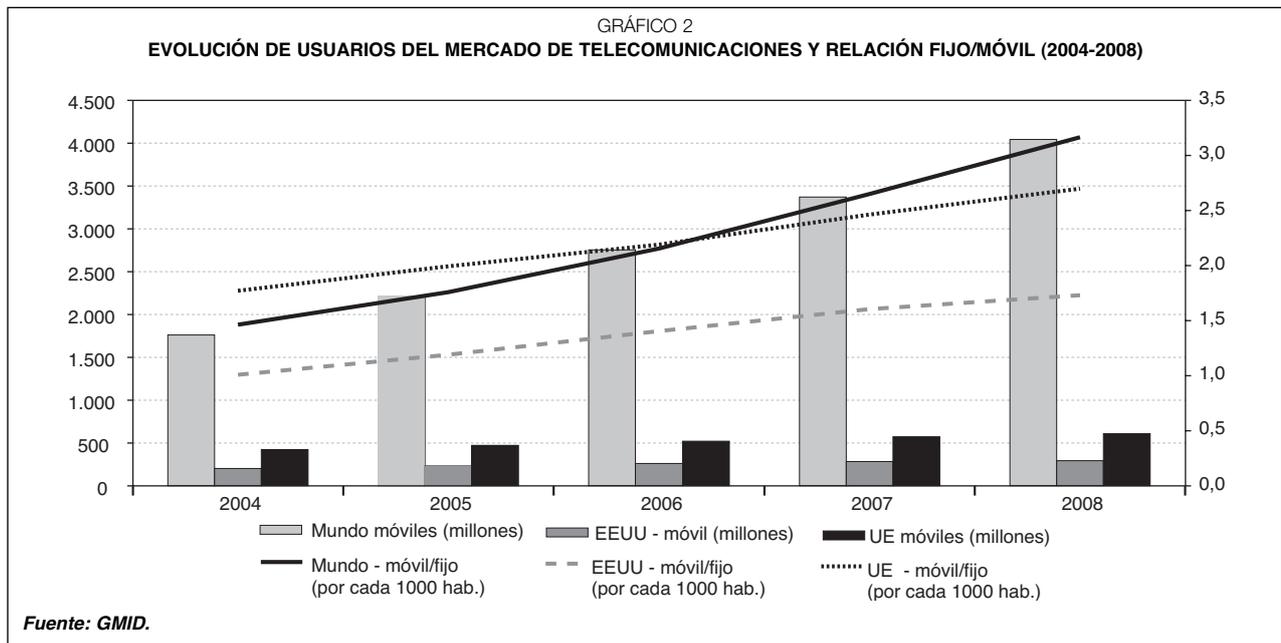
de entrada. En general los operadores buscan contar con una alta base de usuarios que consuman servicios aún siendo a bajo retorno (ARPU), por lo que suelen ofrecer terminales de servicios de acceso a precios gratis o muy subsidiados a cambio de mantener compromisos de permanencia para amortizar el terminal y subir el coste de la tarifa.

El poder de negociación de los clientes se considera moderado, ya que no existe una gran variedad de servicios y, en general, el único factor de diferenciación es el precio o el tipo de descuento sobre el plan de tarificación. Se espera que esta estructura se mantenga en el futuro y, por ello, que las estrategias de coste para operadores eficientes sean más exitosas. La Tabla 6 muestra la segmentación de fabricantes de terminales y su relación con los potenciales clientes. ▷

TABLA 6
PRINCIPALES FABRICANTES MÓVILES Y EVOLUCIÓN HISTÓRICA

Compañías	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Samsung Corp.....	14,2	16,7	19,3	20,3	21,9	28,3
Nokia Corp.....	36,2	36,0	34,2	32,2	28,0	22,6
Apple Inc.....	-	1,0	2,1	3,6	6,1	8,4
LG CorT.....	8,2	9,3	10,2	9,4	8,4	7,5
Sony Corp.....	-	-	0,0	0,0	0,0	2,5
Google Inc.....	-	-	-	-	-	2,2
Huawei Technologies.....	0,6	0,9	1,2	1,5	1,9	2,2
Research in Motion Ltd....	1,2	1,7	2,7	2,9	3,2	2,1
Lenovo Group Ltd.....	0,2	0,3	0,5	0,6	1,3	2,0
HTC Corp.....	0,2	0,4	0,8	1,6	2,9	2,0
ZTE Corp.....	0,4	1,1	0,9	1,3	1,7	1,8

Fuente: Euromonitor, 2014.



En cuanto a los fabricantes de terminales cabe indicar que la existencia de economías de escala, en cuanto a los costes de fabricación, hace que este factor se encuentre mucho más globalizado que el de los operadores y que mantenga márgenes bajos para terminales masivos poco diferenciales.

También se observa en los últimos años una consolidación en cuanto a los servicios móviles y principales plataformas de sistemas operativos. Si bien a finales de 2008 era Nokia-Symbian la

plataforma dominante con un 38 por 100 del mercado mundial, su falta de evolución tecnológica ha hecho que sea sustituida por el dúo Google-Android y Apple. En EEUU las posiciones son equilibradas, mientras que en Europa la balanza se decanta en un 70 por 100 a favor de los terminales Android, dejando al resto de alternativas como Windows o Blackberry una posición residual (Tabla 7).

Las causas de esta evolución hay que buscarlas en el éxito por parte de los fabricantes de ▷

TABLA 7
PRINCIPALES SISTEMAS OPERATIVOS MÓVILES

EEUU	3 m/e May 2013	3 m/e May 2014	% pt. Change
Android.....	52,0	61,9	9,9
BlackBerry.....	0,6	1,3	0,7
iOS.....	41,9	32,5	-9,4
Windows.....	4,7	3,8	-0,9
Otros.....	0,8	0,6	-0,2
China	3 m/e May 2013	3 m/e May 2014	% pt. Change
Android.....	71,4	82,7	11,3
BlackBerry.....	0,2	0,0	-0,2
iOS.....	23,8	14,7	-9,1
Windows.....	3,0	0,6	-2,4
Otros.....	1,7	2,0	0,3
Japón	3 m/e May 2013	3 m/e May 2014	% pt. Change
Android.....	46,5	47,0	0,5
BlackBerry.....	0,7	0,0	-0,7
iOS.....	49,6	51,7	2,1
Windows.....	0,5	1,4	0,9
Otros.....	2,6	0,0	-2,6
EU5	3 m/e May 2013	3 m/e May 2014	% pt. Change
Android.....	71,8	73,3	1,5
BlackBerry.....	2,7	0,8	-1,9
iOS.....	15,8	16,6	0,8
Windows.....	7,1	8,1	1,0
Otros.....	2,8	1,1	-1,4

Fuente: Kanter, 2014.

plataformas, que desarrollan como principal barrera de entrada un entorno de aplicaciones y servicios móviles que provoca un alto coste de cambio para el usuario en cuanto a los servicios disponibles, y generan unas claras economías de red en cuanto a las plataformas móviles.

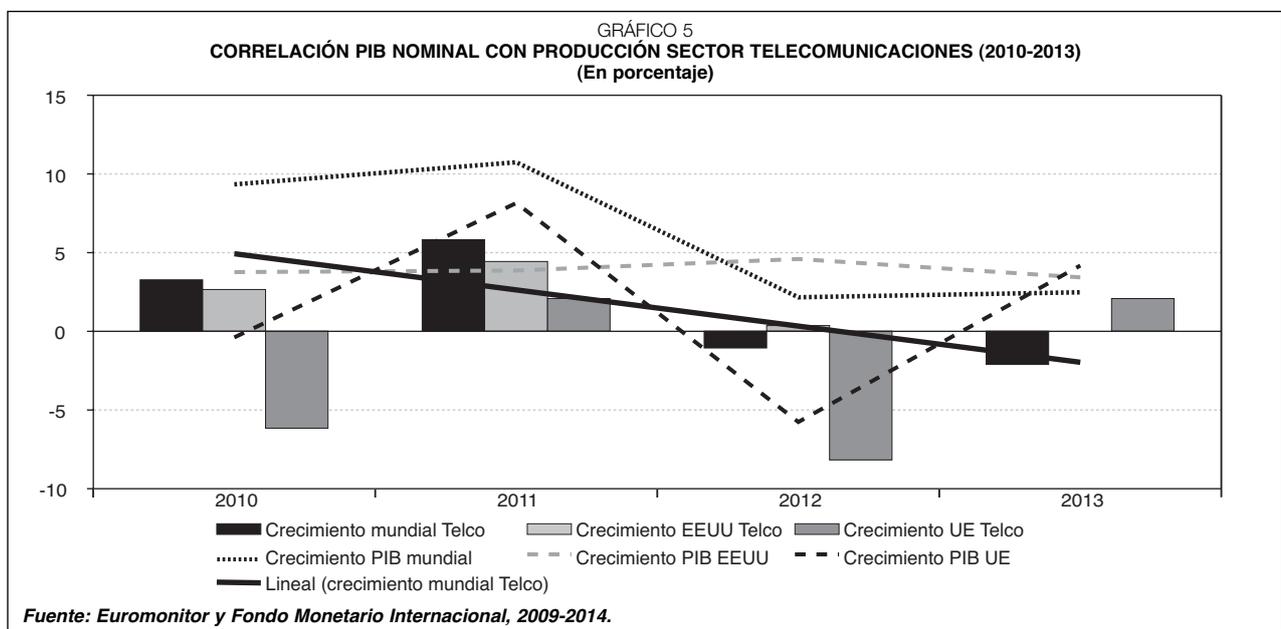
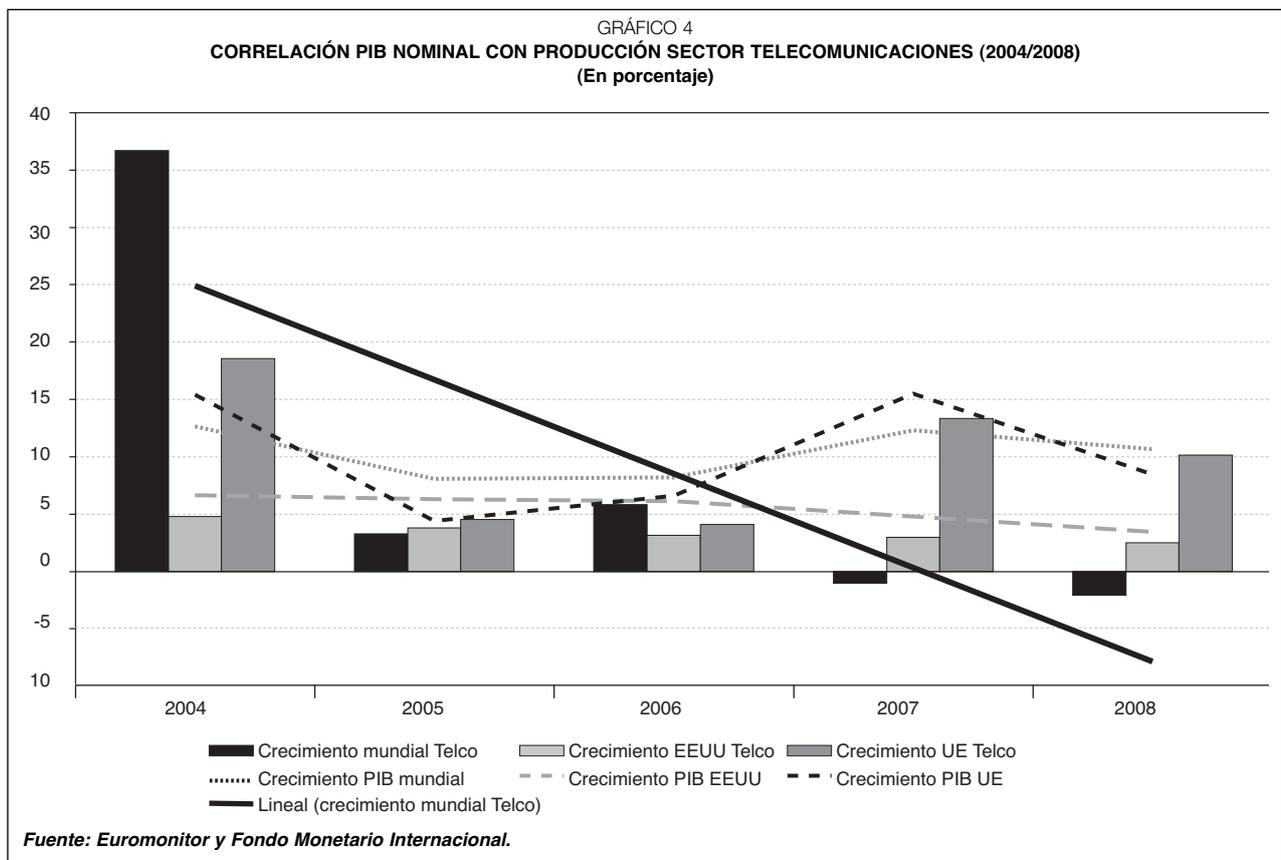
Otro efecto de este mercado es la concentración de beneficios operativos por parte de los principales fabricantes. Samsung y Apple concentran el 99 por 100 del EBIT (Earnings Before Interests and Taxes) del mercado pese a sólo dominar el 60 por 100 de las ventas. Es notable el caso de obsolescencia tecnológica de Nokia, que ha pasado de tener el 60 por 100 de beneficios del mercado a ser adquirida por Microsoft (*The Economist*, 2012).

En este nuevo entorno es obvio que el poder de negociación de los operadores con los fabricantes se ha reducido notablemente, especialmente para los terminales nuevos con funcionalidades diferenciales. La marca blanca con nombre de operador ha desaparecido en favor de los nuevos terminales inteligentes que ofrecen servicios integrados (Internet, email, vídeo, etcétera) y que son demandados por los clientes directamente.

Los operadores, por su parte, intentan ofrecer estos terminales en exclusividad para conseguir fidelizar al cliente con contratos a largo plazo. Sin embargo, la capacidad de generar un mayor margen para el operador es cada vez menor.

Por estos factores, y dado que el crecimiento del mercado permite una competencia entre operadores todavía moderada, se espera que la competencia se intensifique a medida que el mercado alcance mayores niveles de saturación en los servicios móviles. En la actualidad, existen evidencias de una cierta ralentización sobre todo en los mercados desarrollados, tras crecimientos sostenidos del 5 por 100 en la década anterior. Tal como se indica en los Gráficos 4 y 5 y en los datos de la Tabla 8, puede observarse que existe una correlación muy elevada entre el crecimiento de la industria y el del PIB nominal de cada zona geográfica.

Por último, cabe indicar que el papel del legislador, como autoridad reguladora del mercado, sigue siendo importante, dado que son los Estados los encargados de gestionar el limitado espectro radioeléctrico que licencian de forma periódica a través ▷



de concursos, generalmente lucrativos. Se estima que, en el futuro, con este marco actual de competencia regulada, seguirán definiendo el marco de actuación entre operadores.

En relación a los servicios ofrecidos por otros segmentos, se considera que para el mercado tradicional de redes fijas, el único *driver* de crecimiento en los mercados desarrollados sea el servicio ▷

UN ANÁLISIS ESTRATÉGICO DEL SECTOR DE LAS TELECOMUNICACIONES

TABLA 8
RELACIÓN PIB NOMINAL CON PRODUCCIÓN SECTOR TELECOMUNICACIÓN
(En porcentaje)

Crecimiento anual	2004	2005	2006	2007	2008	Promedio	Correlación Telco/GDP
Mundial Telco.....	12,36	8,88	6,22	13,47	8,48	9,88	86,31
Mundial PIB	12,62	8,05	8,18	12,27	10,65	10,36	-
EEUU Telco	4,79	3,79	3,15	2,95	2,47	3,43	83,82
EEUU PIB	6,62	6,30	6,09	4,77	3,43	5,44	-
UE Telco	18,53	4,49	4,09	13,30	10,11	10,10	92,13
UE PIB	15,41	4,38	6,57	15,49	8,43	10,06	-
Crecimiento anual	2010	2011	2012	2013	Promedio	Correlación	
Mundial Telco.....	3,26	5,82	-1,06	-2,11	1,48	97,70	
Mundial PIB	9,33	10,73	2,15	2,47	6,17	-	
EEUU Telco	2,65	4,42	0,35	0,01	1,86	-12,49	
EEUU PIB	3,75	3,85	4,58	3,42	3,90	-	
UE Telco	-6,16	2,07	-8,18	2,08	-2,55	93,52	
UE PIB	-0,39	8,13	-5,77	4,16	1,53	-	

Fuente: International Telecommunications Union 2009-2014.

TABLA 9
EVOLUCIÓN INFRAESTRUCTURA LÍNEA FIJA
(Por cada 1.000 hab.)

Líneas telefónicas fijas	2004	2005	2006	2007	2008	CAGR (1) 04-08	Cuota (%)
Mundial.....	1.203.075	1.258.663	1.279.100	1.272.227	1.277.019	1,50	100,00
Asia-Pacífico	512.271	564.765	583.001	583.099	597.554	3,92	46,79
Norteamérica.....	198.254	193.309	185.696	176.678	168.800	-3,94	13,22
UE	238.836	237.107	237.266	232.642	224.632	-1,52	17,59
BRIC.....	436.033	480.574	491.256	488.650	494.290	3,18	38,71
Líneas telefónicas fijas	2009	2010	2011	2012	2013	CAGR (1) 09-13	Cuota (%)
Mundial.....	1.252.704	1.229.317	1.201.446	1.180.984	1.173.727	-1,61	100,00
Asia-Pacífico	558.200	541.126	523.278	514.433	510.059	-2,23	43,46
Norteamérica.....	171.581	168.046	161.726	157.010	155.553	-2,42	13,25
UE	233.887	230.400	226.299	221.008	219.720	-1,55	18,72
BRIC.....	437.669	416.530	404.978	397.146	393.094	-2,65	33,49

(1) Crecimiento medio anualizado.

Fuente: International Telecommunications Union 2009, 2014.

de datos a alta velocidad. En los mercados en desarrollo, los altos costes de cableado de las infraestructuras fijas hacen que sea más rentable el crecimiento de redes móviles para aumentar la capilaridad del servicio entre la población.

Por ello se piensa que en el medio-largo plazo, si bien los servicios de redes fijas serán sustitutos de las redes móviles en servicios de voz por Internet y en redes inalámbricas privadas, pueden ser útiles como infraestructura de acceso para datos a alta velocidad (fibra óptica) y servicios intensivos en datos como la alta definición. En general, estas alternativas mantendrán costes más elevados, ya que originariamente estas redes de acceso a alta velocidad fueron diseñadas únicamente como sustitutivas de los viejos

accesos a redes por módem. Sin embargo se estima que, en el futuro, sean poco competitivas con respecto a los futuros estándares de acceso móvil de alta velocidad, a día de hoy son las únicas infraestructuras que llegan directamente al abonado y permiten ofrecer servicios de banda ancha. Pese a ello, en este marco competitivo, se estima que en el futuro las redes fijas decrezcan, tal como ya lo están haciendo en los países desarrollados (Tabla 9).

En cuanto a la estructura interna de las compañías, existe ya un número elevado de ellas que compiten en mercados no locales. La Tabla 8 muestra los principales operadores presentados en la Tabla 4, sus principales estrategias (móvil, MS-multiservicio) y los principales mercados (local, global) donde operan. Se observa que especialmente ▷

TABLA 10
ESTRATEGIAS SECTORIALES EN LOS PRINCIPALES OPERADORES Y FACTURACIÓN

Compañía	País		Ingresos 2013 (Mill USD)
AT&T INC.....	US	Regional, multiservicio	128.752
Verizon Communications Inc.....	US	Regional, móvil	120.550
Nippon Telegraph And Telephone Corporation.....	JP	Regional, multiservicio	113.656
China Mobile Limited.....	HK	Emergente, multiservicio	103.410
China Mobile Communication Company Limited.....	CN	Emergente, multiservicio	92.068
Deutsche Telekom AG.....	DE	Regional, multiservicio	84.601
Telefónica SA.....	ES	Regional, multiservicio	79.382
Astrium Services AS.....	NO	Regional, multiservicio	74.520
Vodafone Group Public Limited Company.....	GB	Global, móvil	67.917
Comcast Corporation.....	US	Regional, media	64.657
América Móvil S.A.B. de C.V.....	MX	Local, multiservicio	60.116
Orange.....	FR	Regional, multiservicio	57.464

Fuente: Orbis 2014.

las compañías europeas, al competir en mercados nacionales más pequeños, necesitan estrategias de internacionalización más fuertes para continuar su estrategia de crecimiento y creación de valor.

Por lo general los operadores provenientes de antiguas PTT, son multiservicio (operando en segmentos fijo y móvil), y los nuevos entrantes compiten con posiciones fuertes en segmentos móviles y bajo estrategias globales (Tabla 10).

Por tanto, de cara al futuro, es esperable que la competencia se intensifique en los mercados desarrollados, a medida que los mercados móviles vayan alcanzando niveles de saturación en los diferentes servicios, y que los operadores se internacionalicen buscando nichos de crecimiento en mercados en desarrollo.

4. Conclusiones

Tras describir la estructura y expectativas del sector de telecomunicaciones, pueden considerarse como objetivos estratégicos comunes al sector los siguientes.

- Crecimiento. Dado que el mercado de telecomunicaciones crece en torno al 10 por 100 anual, principalmente en el segmento de móvil (20 por 100), los operadores han de consolidar su posición para asegurar estrategias sostenibles en el futuro.

- Creación de valor para el accionista. Tras la transformación del sector en la década de los

noventa, los operadores son empresas privadas que cotizan en los mercados de capitales internacionales. Por ello han de mantener políticas estables de reparto de dividendo y creación de valor para el accionista en la cotización de la acción.

- Resultado neto. Las operadoras son estudiadas por diferentes analistas de mercado que emiten recomendaciones sobre las mismas. El cumplimiento de objetivos es un requisito fundamental para transmitir confianza a los mercados financieros.

- Solvencia y salud financiera. La estructura de balance debe mantenerse equilibrada, sin necesidad de adoptar estrategias muy agresivas de crecimiento por endeudamiento que puedan ser penalizadas por el mercado.

Como principales riesgos asociados a sus objetivos estratégicos pueden encontrarse:

- Obsolescencia tecnológica, que fuerza su entrada en nuevos mercados de productos y servicios, aunque siempre de forma prudente para no poner en riesgo su base instalada. Esta estrategia siempre supone una nueva oportunidad para los nuevos operadores entrantes verticales o de nicho.

- «Comoditización» de servicios a favor de los fabricantes de terminales, que son los que finalmente gestionan la experiencia de usuario, y quedando los operadores como meros transmisores de datos.

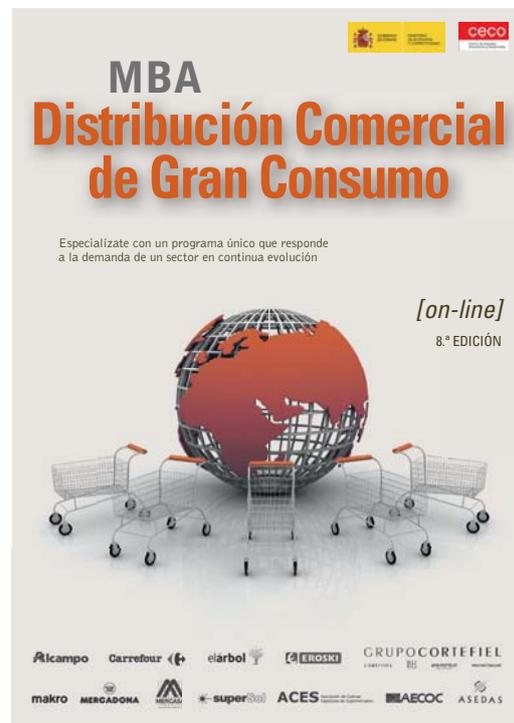
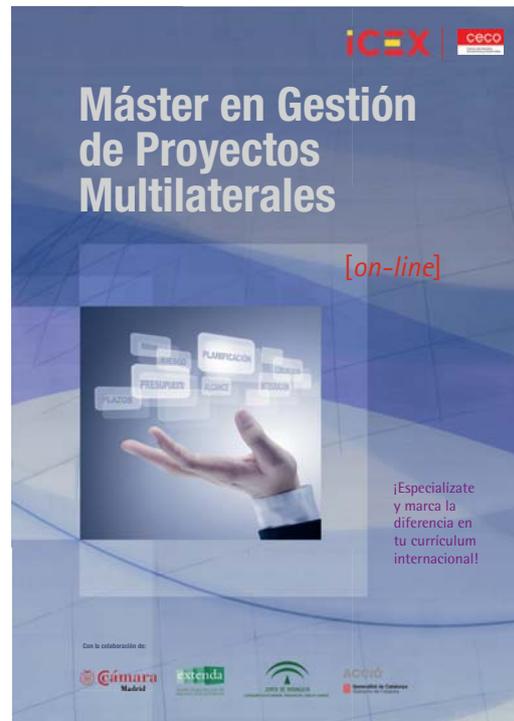
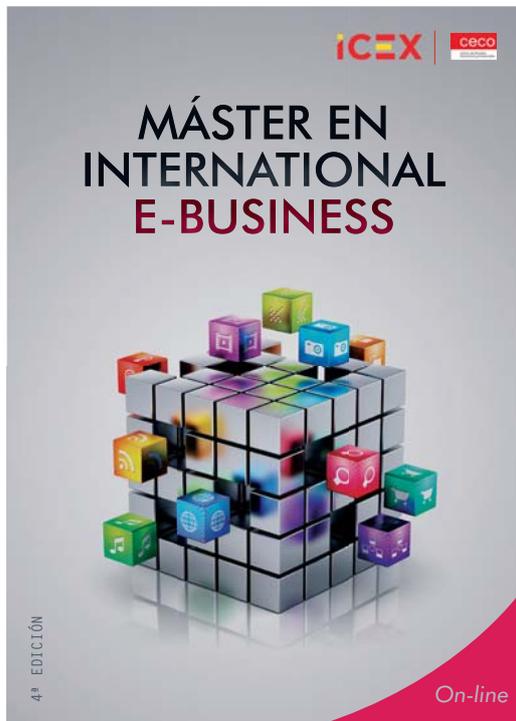
Por tanto, se considera que los operadores de telecomunicaciones, pese a tener negocios rentables con economías de escala por sus grandes ▷

inversiones, pueden encontrarse con incertidumbres importantes por la aparición de los nuevos servicios y la reducción de sus márgenes.

Bibliografía

- [1] EUROMONITOR INTERNATIONAL (2009, 2014): Annual Country Reports Disponible en: <http://www.euromonitor.com/>
- [2] FONDO MONETARIO INTERNACIONAL (2009, 2014): Datos básicos del FMI. Disponible en: <http://www.imf.org/external/np/exr/facts/spa/glances.htm>
- [3] ICTLOGY (2009, 2014): International Telecommunications Union. Disponible en: <http://ictlogy.net/bibliography/reports/contacts.php?idc=238&lang=es>
- [4] ORBIS (2009, 2014): Annual Reports. Disponible en: <https://www.orbis.com>
- [5] TELECOMMUNICATION SERVICES (2009, 2014): Global Wireless Telecommunication Services. Disponible en: <http://www.firstresearch.com/industry-research/Telecommunications-Services.html>
- [6] TELIA-SONERA (2013), Annual Report. Disponible en: <http://www.teliasonera.com>
- [7] THE ECONOMIST Online (12 de septiembre 2012). *Mega phone*. Disponible en: <http://www.economist.com/blogs/graphicdetail/2012/09/daily-chart-6>

Tu referente en la formación para la internacionalización



Matrícula abierta-Curso 2014-2015



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 €

EJEMPLARES SUELTOS

BOLETÍN ECONÓMICO DE INFORMACIÓN COMERCIAL ESPAÑOLA			
	ESPAÑA 1 ejemplar	UNIÓN EUROPEA 1 ejemplar	RESTO DEL MUNDO 1 ejemplar
NÚMERO SUELTO	7,00 €	9,00 €	9,00 €
Gastos de envío España	0,48 €	2,03 €	2,50 €
Más 4% de IVA. Excepto Canarias, Ceuta y Melilla	0,30 €		
TOTAL	7,78 €	11,03 €	11,50 €
BOLETÍN ECONÓMICO DE INFORMACIÓN COMERCIAL ESPAÑOLA			
	ESPAÑA 1 ejemplar	UNIÓN EUROPEA 1 ejemplar	RESTO DEL MUNDO 1 ejemplar
NÚMERO SUELTO EXTRAORDINARIO	12,00 €	15,00 €	15,00 €
Gastos de envío España	0,48 €	2,03 €	2,50 €
Más 4% de IVA. Excepto Canarias, Ceuta y Melilla	0,50 €		
TOTAL	12,98 €	17,03 €	17,50 €

DATOS

Nombre y apellidos

Empresa

Domicilio

D.P. Población

N.I.F.

Teléf. Fax.

Email

Transferencia a la cuenta de ingresos por venta de publicaciones del Ministerio de Economía y Competitividad.

IBERCAJA. Calle Alcalá 29. 28014 MADRID (ESPAÑA)
CÓDIGO CUENTA CLIENTE: 2085-9252-07-0330598330
CÓDIGO BIC DE IBERCAJA: CAZRES2Z
IBAN: ES47 2085-9252-07-0330598330



GOBIERNO
DE ESPAÑA

MINISTERIO
DE ECONOMÍA Y
COMPETITIVIDAD

SUBSECRETARÍA
SECRETARÍA GENERAL TÉCNICA
SUBDIRECCIÓN GENERAL
ESTUDIOS, INFORMACIÓN Y PUBLICACIONES

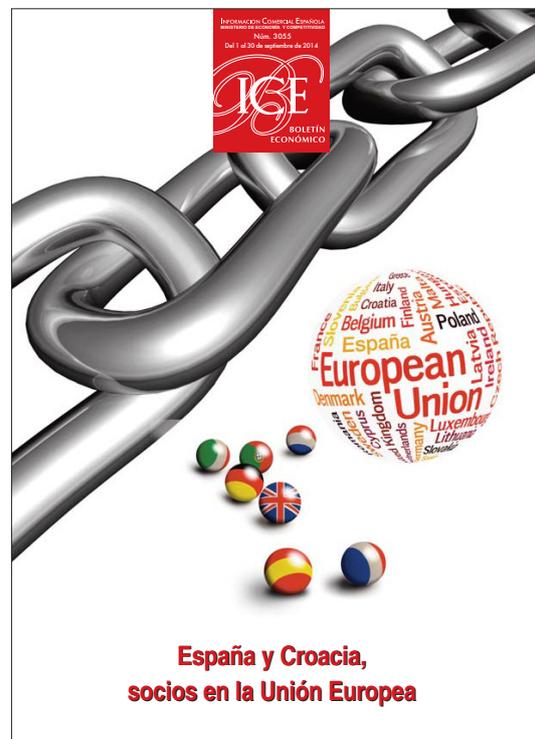
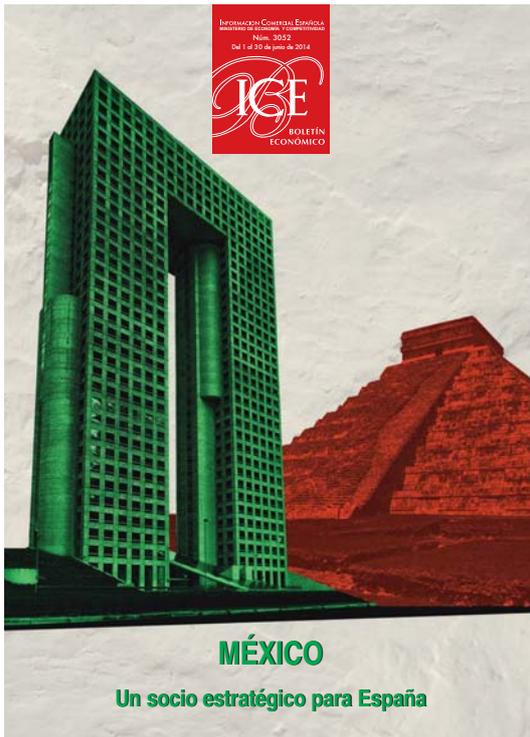
Suscripciones y ventas por correspondencia:

Paseo de la Castellana, 162 8ª Planta 28046 Madrid. Teléfono 91 583 55 07/06

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

distribucionpublicaciones@mineco.es

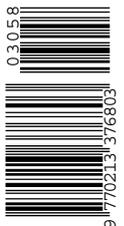
ÚLTIMOS MONOGRÁFICOS PUBLICADOS



BOLETÍN ECONÓMICO

ICE

INFORMACION COMERCIAL
ESPAÑOLA



• 7 €+ IVA



GOBIERNO
DE ESPAÑA

MINISTERIO
DE ECONOMÍA
Y COMPETITIVIDAD