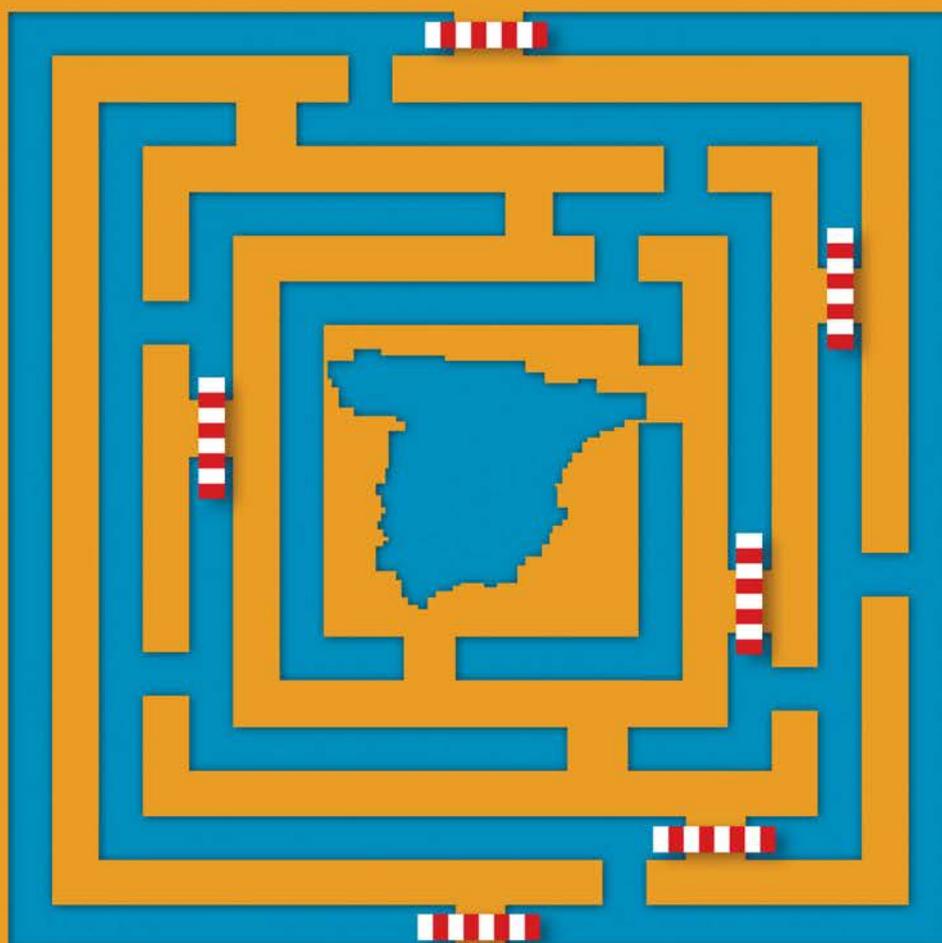


INFORMACION COMERCIAL ESPAÑOLA
MINISTERIO DE ECONOMÍA Y COMPETITIVIDAD

Núm. 3061

Del 1 al 31 de marzo de 2015

ICE
BOLETÍN
ECONÓMICO



Barreras en mercados exteriores

Multilaterales, avances y tendencias

En preparación

- Límites funcionales del capitalismo en el siglo XXI
- La crisis de la banca europea: el caso particular del sistema bancario europeo

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 3060

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, Ódón Pálla, 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./ 4000215

EUAEVF: 7€ + IVA

D.L.: M-30-1958

NIPO: 720-15-003-8

eNIPO: 720-15-004-3

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 General de Comercio Exterior e Inversiones	3	Barreras en mercados exteriores
		Colaboraciones
José Miguel Andreu	27	Límites funcionales del capitalismo en el siglo XXI El problema distributivo y la sostenibilidad democrática
Ramón Casilda Béjar	45	Las multilatinas, avances y tendencias
Máximo Santos Miranda	55	La crisis de la banca europea. El caso particular del sistema bancario polaco
Carolina Beltrán Andreu	67	La nueva vía menorquina de crecimiento. Ejemplo de caso del impacto del sector turístico en regiones de histórica tradición manufacturera



*Dirección General de Comercio Exterior e Inversiones**

BARRERAS EN MERCADOS EXTERIORES

El artículo recoge las principales novedades que se han producido en el marco de la lucha contra las barreras comerciales que afectan a las empresas españolas en terceros mercados. Se enmarca dentro de las medidas destinadas a reforzar el sistema de detección y eliminación de barreras al comercio en terceros mercados contenidas en el Plan Estratégico de Internacionalización de la Economía Española 2014-2015 del Ministerio de Economía y Competitividad, aprobado por el Consejo de Ministros en febrero de 2014.

Palabras clave: arancel, aduanas, procedimientos *anidumping*, preferencias nacionales, propiedad intelectual.
Clasificación JEL: F13, F14.

1. La lucha contra las barreras comerciales

Por barrera comercial ha de entenderse cualquier obstáculo de carácter legal o práctico que impide o limita el acceso a terceros mercados. Las barreras comerciales no se limitan a las exportaciones de mercancías, sino que afectan también al comercio de servicios, al acceso a licitaciones, a las inversiones en el exterior o a la protección de la propiedad intelectual en terceros mercados. Por extensión, también podemos hablar de barreras que afecten a la importación, en la medida en que muchas veces es necesario importar una materia prima o contratar personal extranjero para poder desarrollar un negocio en terceros mercados.

Los principales indicadores recogidos en este artículo ponen de manifiesto la elevada variedad y la creciente complejidad de las barreras comerciales, así como las dificultades para su eliminación.

En el periodo de referencia, como viene observándose en ejercicios anteriores, cabe destacar la proliferación de barreras surgidas en materia de medidas sanitarias y fitosanitarias que afectan a la exportación de productos agroalimentarios, la adopción de medidas que limitan la importación de determinadas materias primas, la intensificación de restricciones técnicas en países con dificultades económicas de carácter general y la proliferación de medidas de defensa comercial que afectan a sectores como el siderúrgico o la automoción. Conviene llamar la atención igualmente sobre la incidencia de las barreras que afectan a las inversiones exteriores, especialmente la existencia de regímenes jurídicos inseguros, así como la imposición de requisitos de contenido local o regímenes fiscales desfavorables, entre otros. Finalmente, es de destacar la incidencia de los conflictos geoestratégicos en la proliferación de barreras comerciales, algunas adoptadas explícitamente con carácter de sanciones o por motivos de seguridad, otras encubiertas como normas técnicas. ▷

* Secretaría de Estado de Comercio.
Versión de febrero de 2015.

2. Situación general

2.1. *El marco de actuación de la lucha contra las barreras comerciales*

En el marco de la política comercial común, la Administración comercial española cuenta con diversos instrumentos para la detección y la lucha contra las barreras comerciales. Son muchos los comités y grupos de trabajo que dentro de sus respectivas competencias abordan la cuestión de las barreras. De forma específica, la Comisión Europea cuenta con una Estrategia Comunitaria de Acceso a los Mercados, donde los miembros de la UE, y los sectores implicados, ponen en común las nuevas barreras detectadas y discuten la mejor forma de combatirlas. En este ámbito, España participa mensualmente en el Comité de Acceso a los Mercados y sus grupos de trabajo de carácter sectorial.

Como resultado de esta labor de seguimiento, la Comisión Europea puede promover gestiones comunes con las autoridades de un tercer país, iniciar procedimientos legales ante la Organización Mundial del Comercio, incorporar determinadas barreras en las negociaciones de acuerdos comerciales en curso, o bien establecer diálogos regulatorios que permitan aclarar discrepancias y prevenir la aparición de nuevas barreras.

De forma complementaria a la vía comunitaria, la Administración española realiza gestiones directas para la eliminación de barreras que afectan a las empresas españolas en terceros mercados. En numerosas ocasiones, las barreras detectadas requieren ser tratadas bilateralmente con las autoridades locales. Para ello, se mantienen contactos regulares con asociaciones, empresas y diversos departamentos de la Administración ya sea en los servicios centrales o a través de la red territorial y de Oficinas Económicas y Comerciales en el Exterior.

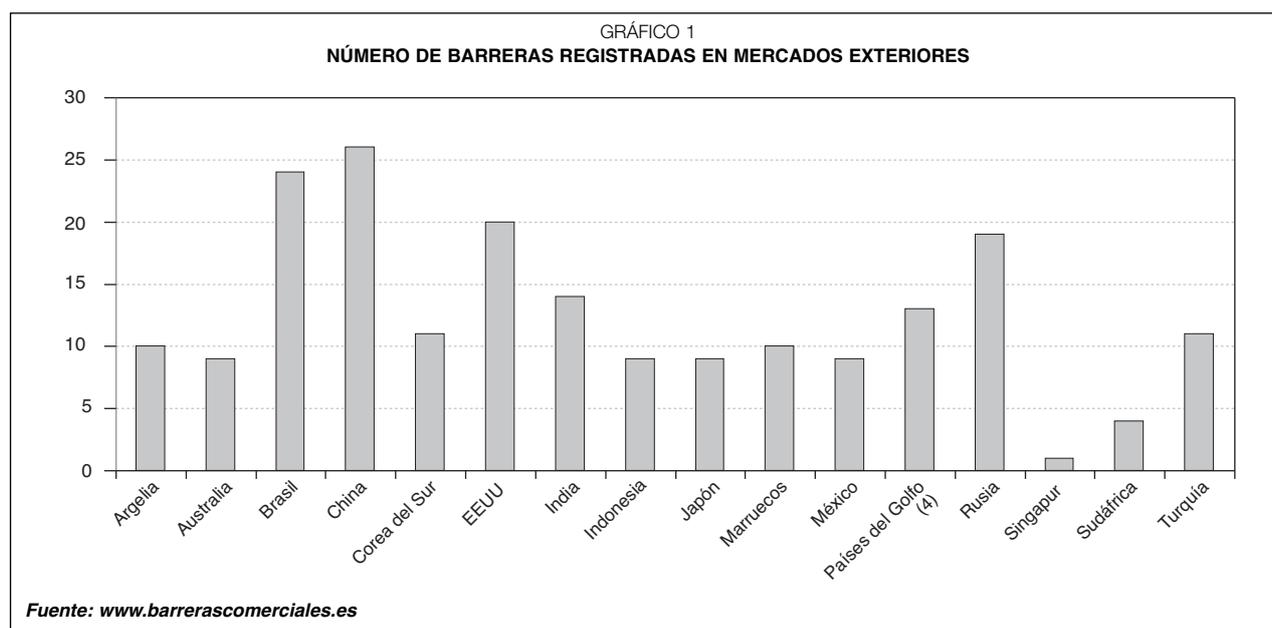
Adicionalmente, la Secretaría de Estado de Comercio, a través del portal de barreras www.barrerascomerciales.es, da a conocer las principales barreras a las que se enfrentan las empresas españolas, clasificadas según sectores y

países. El portal de barreras comerciales de la Secretaría de Estado de Comercio, creado en 2009, sirve para identificar nuevas barreras e informar a las empresas sobre las ya detectadas. El portal actúa igualmente como buzón de entrada de numerosas barreras detectadas por las empresas en terceros mercados y complementa la base comunitaria de acceso al mercado (www.madb.europa.eu) al desarrollar casos de especial incidencia para empresas españolas. En 2014, el portal de barreras ha sido integrado dentro de las herramientas que emplea la Ventana Global de la Internacionalización, canal integrado por el que la Secretaría de Estado de Comercio, ICEX, ICO, CDTI, COFIDES, Expansión Exterior, CESCE y ENISA ofrecen información y servicios a las empresas en su proceso de expansión internacional.

Finalmente, la Secretaría de Estado de Comercio participa activamente en la preparación de los informes periódicos que elabora la Comisión Europea sobre medidas proteccionistas, entre ellos el Informe de Barreras al Comercio y la Inversión de 2014, que identifica barreras en mercados principales (China, India, Japón, Brasil, Argentina, Rusia y Estados Unidos) en los que la UE concentra aproximadamente 2/5 partes de las exportaciones de bienes y servicios, y de la inversión exterior. Adicionalmente, la Comisión Europea publica, desde 2009, un informe periódico sobre Medidas Potencialmente Restrictivas. En todos estos informes, la Secretaría de Estado de Comercio colabora con la Comisión en la identificación de obstáculos y en la priorización de aquéllos que requieren un trabajo más intensivo. En particular, España viene haciendo hincapié en la necesidad de dar un tratamiento más exhaustivo a las barreras que afectan a las inversiones en el exterior, incorporándolas de forma sistemática en la Estrategia de Acceso a los Mercados.

2.2. *Principales barreras por tipos y países*

El portal de barreras de la Secretaría de Estado recoge 488 fichas de barreras a la fecha de elaboración de este artículo, sin que se constate una ▷



disminución respecto del ejercicio anterior. Los avances en la lucha contra las barreras se producen muy lentamente y como resultado de numerosas gestiones. Esta dificultad para eliminar barreras también es puesta de manifiesto en los informes anuales elaborados conjuntamente por la OMC, UNCTAD y OCDE y que son objeto de seguimiento periódico en el seno del G-20. Se constata, de esta forma, que la promesa de los países del G-20, renovada anualmente, de no introducir nuevas barreras y eliminar las introducidas desde el inicio de la crisis financiera internacional, si bien ha podido tener cierto efecto ralentizador, no ha evitado la aparición de nuevas medidas proteccionistas de orden muy diverso.

Aunque se trate de casos muy heterogéneos, y con incidencia económica dispar, los obstáculos recogidos actualmente en el portal de barreras de la Secretaría de Estado se pueden agrupar según el tipo de barrera, de la siguiente manera:

- 41 casos de barreras arancelarias.
- 355 barreras no arancelarias, entre las que destacan 76 barreras referidas a normas sanitarias y fitosanitarias, 46 derivadas de normas técnicas, 44 restricciones en el acceso a licitaciones, 34 referentes a la falta de protección de derechos de propiedad intelectual y 11 relativas a problemas de valoración en aduana, entre otras muchas de difícil tipificación.

- 69 casos afectan al comercio de servicios y a las inversiones. Aunque menos en términos absolutos, las barreras que afectan a la inversión suelen tener un impacto económico muy notable. En el informe se hace también referencia a la existencia de regímenes poco favorables a la movilidad de profesionales españoles en terceros mercados.

- 23 casos de medidas de defensa comercial (*antidumping*, *antisubvención*, *salvaguardias*) que afectan a las exportaciones españolas, por el impacto específico sobre determinados sectores españoles.

El Gráfico 1 recoge el número de barreras registradas en el portal de barreras referidas a aquellos países para los que la Secretaría de Estado de Comercio mantiene Planes Integrales de Desarrollo de Mercado (PIDM). En relación con el volumen de exportación española, destaca la alta incidencia de barreras en mercados como China, Brasil y Rusia. También en EEUU se registra un alto número de barreras, si bien su incidencia relativa es menor pues el volumen de exportación a EEUU es tan elevado en 2014 como la suma de los tres países indicados anteriormente.

El objetivo de la lucha contra las barreras es restablecer las condiciones para que los operadores puedan volver a operar con normalidad, garantizando un marco predecible y razonable ajustado a las normas aplicables. Ahora bien, rara ▷

RECUADRO 1

Sucesión de barreras sobre un mismo sector

Después de varios años de reducciones arancelarias, en marzo de 2012, se culminó la eliminación de aranceles en productos siderúrgicos procedentes de la UE con base en el Acuerdo de Asociación entre Marruecos y la Unión Europea. Esto supuso, para productos como el acero redondo corrugado para hormigón y alambón, pasar de un arancel *erga omnes* del 10 por 100 a su eliminación. Desde 2009, sin embargo, el Gobierno marroquí había ido adoptando diversas medidas consecutivas que afectaron al sector exportador de estos productos.

En primer lugar, se introdujeron valores de referencia como base para el cálculo del IVA. Estos valores de referencia, en ocasiones, se fijaron en intervalos de entre un 20 y un 30 por 100 por encima del precio en factura, sin que se pudiera constatar una relación con los precios internacionales.

Posteriormente, en 2009, el procedimiento para que las empresas extranjeras pudiesen obtener la certificación nacional o sello de calidad marroquí para las barras y rollos corrugados, exigible de acuerdo con la «legislación vigente», fue paralizado, después de que una fábrica española estuviese ya certificada y que otras estuviesen en curso. Desde entonces, no se volvió a activar. Más tarde, la entidad de certificación fue sustituida por una nueva: el Institut Marrocaïn de Normalisation, que certifica solamente productos nacionales. En ausencia de esta certificación, los importadores deben hacer ensayos mecánicos de las partidas importadas, con una tasa de una muestra cada 30 toneladas. Esta tasa supone una importante barrera a las importaciones, dado el tiempo empleado por el laboratorio en realizar los ensayos, así como el coste de ocupación de superficie en los puertos marroquíes, altamente penalizador a partir de los cinco días de estancia.

Finalmente, se constató el recurso a diversos instrumentos de defensa comercial que afectaban a productos del sector. Así, desde abril de 2013, se vinieron aplicando medidas de salvaguardia provisionales contra las importaciones de alambón, barras y rollos corrugados. Aunque Marruecos publicó en diciembre de 2013 la imposición de medidas de salvaguardia definitivas, dado que esta decisión no había sido comunicada al Comité de Asociación –tal como exige el Acuerdo de Asociación UE-Marruecos– la UE instó la apertura de un proceso de consultas entre ambas partes, y éstas no llegaron a entrar en vigor.

Como fruto de la negociación se alcanzó una solución menos distorsionante para los flujos comerciales: derechos específicos para importaciones por encima de contingente a ser aplicados en 2014 y 2015.

De la misma manera, desde octubre de 2013, y con carácter definitivo en agosto de 2014, se introdujeron derechos *antidumping* sobre productos planos laminados en caliente, mientras que las importaciones de chapas laminadas en frío, lacadas o revestidas, han sido objeto desde octubre de 2014 de medidas de salvaguardia provisionales con una duración de 200 días y un derecho adicional del 25 por 100 *ad valorem*.

vez puede afirmarse que una barrera quede eliminada con carácter definitivo; es habitual que aparezcan y desaparezcan en función de diferentes circunstancias. Las empresas, por su parte, también adaptan su comportamiento ante la aparición de barreras y a menudo consiguen sortearlas, mediante la adaptación de sus productos o la búsqueda de socios locales. En el Recuadro 1 se muestra cómo un mismo sector puede ser afectado a lo largo del tiempo por sucesivas barreras en un mismo mercado. Todo ello da una idea de la dificultad de la labor de identificación y lucha contra las barreras comerciales.

3. Barreras al comercio de mercancías

3.1. Aranceles

Los aranceles, aun siendo todavía una barrera relevante en determinados terceros mercados, lo cierto es que son una barrera más predecible que otras. Además, la progresiva ampliación de la red de acuerdos comerciales de la UE permite hoy en día que, en muchos de nuestros principales destinos de la exportación, los aranceles ya se hayan reducido muy significativamente, si no eliminado. El Cuadro 1 (en la página siguiente) ▷

CUADRO 1
INCIDENCIA DEL ARANCEL EN LOS PRINCIPALES MERCADOS DE LA EXPORTACIÓN ESPAÑOLA

Mercado	Exportación 2013 Millones euros	Tipo arancelario medio aplicado (porcentaje)		Acuerdo comercial		
		Agrícola	Industrial	En vigor	Concluido ¹	En negociación
USA	8.679	5,3	3,1			✓
Marruecos	5.509	40,7	8,7	✓		
Turquía	4.814	42,4	5,5	✓		
Suiza	4.181	35,7	1,9	✓		
China	3.943	15,6	9,0			
Brasil	3.634	10,2	14,1			✓
México	3.221	19,7	5,9	✓		
Rusia	2.818	12,2	9,3			
Australia	2.440	1,2	3,0			
Arabia Saudí	2.376	6,0	4,6			✓
Japón	2.217	19,0	2,6			✓
EAU	2.011	5,5	4,6			✓
Sudáfrica	1.406	8,4	7,5	✓		
Argentina	1.336	10,1	13,9			✓
Chile	1.240	6,0	6,0	✓		
Israel	1.207	13,2	3,2	✓		
India	1.122	33,5	10,2			✓
Canadá	1.115	15,9	2,3		✓	
Corea	1.074	52,7	6,8	✓		
Egipto	1.060	66,7	9,3	✓		
Noruega	985	51,3	0,5	✓		
Venezuela	917	16,8	12,8			
Túnez	905	33,0	12,6	✓		
Hong-Kong	852	0,0	0,0			
Cuba	799	10,6	10,2			
Singapur	792	1,4	0,0	✓		
Colombia	731	14,9	7,8	✓		
Ecuador	711	18,5	8,8		✓	
Perú	642	4,0	3,3	✓		
Taiwán	486	16,0	4,5			
Tailandia	469	29,9	8,3			✓
Ucrania	418	9,2	3,8		✓	

¹ Pendiente de ratificación por las partes.

Fuente: elaboración propia con datos de comercio de aduanas y aranceles acordados en la OMC.

muestra, no obstante, que existen todavía importantes mercados destino que cuentan con tipos medios elevados, por encima del 10 por 100. Es el caso de Brasil, Argentina, Rusia e India, entre otros.

Además de los tipos medios recogidos en el cuadro, es necesario tener en cuenta la existencia de picos arancelarios muy considerables que se concentran en sectores como el calzado, los productos cerámicos, o la automoción, entre otros muchos.

Cabe subrayar aquí algunas iniciativas para reducir o eliminar los aranceles. Algunos países

han proseguido durante décadas procesos de reducción de aranceles de carácter autónomo, no negociado, de mayor o menor alcance, como por ejemplo Australia, Hong Kong, Singapur, Perú y México, entre otros. Adicionalmente, un grupo significativo de miembros de la OMC están participando en negociaciones plurilaterales para la reducción o eliminación de aranceles en determinados sectores; en la actualidad, en el marco del Acuerdo ITA (Information Technology Agreement) se negocia la ampliación de la lista de productos de las tecnologías de la información en los que puedan reducirse o eliminarse los aranceles. El objetivo ▷

es que la renovación del ITA pueda concluirse en 2015. También en el sector de bienes medioambientales, catorce miembros de la OMC¹ iniciaron en febrero de 2014 las negociaciones del Acuerdo de Bienes Medioambientales que habrá de permitir eliminar o reducir los aranceles sobre un amplio número de bienes (energía solar, molinos eólicos, desalinizadoras, etcétera).

No obstante, algunos países han elevado en el período de referencia sus aranceles, respecto a los anteriormente aplicados, haciendo uso del margen que les permite la OMC, por debajo de los niveles máximos consolidados. Aunque estas elevaciones sean compatibles con las normas OMC, siempre y cuando sean debidamente notificadas, no dejan por ello de suponer un elemento de gran incertidumbre para los operadores, pues no saben a qué tipos van a tener que enfrentarse en sus próximas operaciones. Como ejemplos recientes tenemos los casos de Brasil y Argentina, que han elevado los aranceles de numerosos productos por encima del arancel exterior común de Mercosur en más de una ocasión desde 2011, siempre, eso sí, de modo temporal y al amparo de las correspondientes decisiones habilitantes del propio Mercosur. Aunque Brasil parece haber cesado en el recurso a esta política desde 2013, Argentina prorrogó en 2014, por un año, sus vigentes excepciones al arancel externo de Mercosur para cien posiciones arancelarias.

En otras ocasiones, algunas medidas se camuflan entre otros objetivos en principio legítimos pero que *de facto* actúan como aranceles encubiertos. Es el caso de las tasas por concepto de reciclaje de vehículos que introdujo Rusia en septiembre de 2012, un ejemplo de legislación medioambiental con sesgo proteccionista, por discriminar a los automóviles importados frente a los producidos localmente. Estos últimos quedan eximidos de dicha tasa con solo comprometerse al

tratamiento adecuado de la chatarra una vez el vehículo quedaba en desuso. Se estima que la carga diferencial soportada por los vehículos nuevos importados era mayor que los aranceles anteriores a la adhesión de Rusia a la OMC (en torno al 32 por 100, frente a unos derechos preadhesión del 30 por 100). Además, la progresividad de la tasa perjudicaba por sí sola a los vehículos de importación. La UE solicitó consultas ante el Órgano de Solución de Diferencias de la OMC y, poco después, Rusia aprobó una modificación de la ley por la cual todos los vehículos, incluidos los fabricados localmente, deberían pagar una tasa desde enero de 2014. Aunque con ello se elimina, a priori, el carácter discriminatorio de la tasa, la UE ha decidido continuar con el procedimiento para vigilar estrechamente la aplicación efectiva de la nueva legislación y estar atenta a posibles subvenciones al sector. El Grupo Especial (o *panel*, por su denominación en inglés), que deberá estudiar la disputa y pronunciar su veredicto, se ha constituido en noviembre de 2014. La importancia de una resolución favorable es fundamental para los intereses españoles, ya que, tras la crisis financiera internacional, las exportaciones nacionales de automóviles a Rusia alcanzaron un máximo en 2012, con cifras cercanas a los 500 millones de euros.

3.2. *Trabas aduaneras*

Se estima que en una operación estándar de exportación entre países miembros de la OMC es necesaria la presentación de 40 documentos diferentes, cumplimentar 200 campos de datos, a menudo repetidos, y se precisa la intervención de entre 20 y 30 personas diferentes. Es cierto que para España, en los intercambios intracomunitarios (el 60 por 100 del total), estos trámites se han eliminado o simplificado a meras notificaciones estadísticas.

En la IX Conferencia Ministerial de la OMC, celebrada en Bali en diciembre de 2013, se ▷

¹ UE, Australia, Canadá, Costa Rica, Hong-Kong, Taiwán, Japón, Nueva Zelanda, Noruega, Singapur, Corea del Sur, Suiza y EEUU. Otros países como Islandia, Turquía e Israel podrían adherirse a la iniciativa en los próximos meses.

concluyeron las negociaciones de un Acuerdo sobre Facilitación del Comercio (AFC)² que ha de permitir reducir la carga burocrática y los tiempos de tramitación aduanera en los 160 países de la OMC. Los beneficios potenciales estimados de este acuerdo son muy elevados, en especial para los países en desarrollo o menos avanzados, donde se concentraría dos tercios del total de ganancias. Se estima que por cada reducción del 1 por 100 en los costes aduaneros la renta mundial se incrementa en 40.000 millones de dólares.

El AFC entrará en vigor una vez lo hayan ratificado dos tercios de los miembros de la OMC, es decir 107 de los 160 miembros, lo que podría producirse en un plazo estimado de 2 ó 3 años.

La administración de aduanas de España, en el marco de la UE, sigue realizando las adaptaciones para la adopción del nuevo Código Aduanero Comunitario y la implementación de la ventanilla única aduanera. Para las exportaciones a determinados terceros países, los trámites se verán asimismo simplificados gracias a la negociación de acuerdos de reconocimiento mutuo de Operadores Económicos Autorizados, es decir operadores que, gracias a su buen historial y al cumplimiento de determinados requisitos adicionales de información pueden ver simplificados determinados trámites aduaneros. En este campo, por tanto, se están registrando importantes cambios que se traducen paulatinamente en mayor comodidad para los operadores, tanto exportadores como importadores. La Secretaría de Estado de Comercio, en coordinación con el Departamento de Aduanas, e instituciones internacionales relevantes, apoya la cooperación y asistencia a miembros del AFC, para la adecuada aplicación del AFC.

No obstante, hay que hacer mención a la aparición de nuevas trabas aduaneras en el período 2013 y 2014 referidas a aspectos tales como la emisión de certificados de origen, los procedimientos de valoración en aduanas y las demoras

en el despacho aduanero, entre otros. Veamos algunos ejemplos que están afectando a las exportaciones españolas.

Argelia introdujo en 2010 una traba aduanera consistente en exigir que, para poder importar determinados productos corrugados de acero para hormigón, se presentara con carácter previo un documento, conocido como *franchise*. En octubre de 2013, el Ministerio de Comercio argelino, además, estableció que para obtener dicho documento se exigiera la presentación de un certificado de origen del producto emitido por la autoridad aduanera comunitaria, el denominado EUR-1, que no puede ser expedido antes de que el material a exportar se encuentre en el puerto de embarque. Este documento, además, sólo debería exigirse para acreditar el origen comunitario a efectos de la correcta aplicación del Acuerdo de Asociación bilateral. De esta forma, el exportador se ve obligado a llevar la mercancía a puerto, solicitar el documento EUR-1 y con ello esperar a la concesión de la *franchise* con el consiguiente retraso, coste adicional e incertidumbre.

Puede mencionarse también, como ejemplo de traba aduanera, la aplicación de licencias no automáticas y normas de valoración por parte de las aduanas en Turquía, que han venido afectando a productos transformados siderúrgicos españoles, en especial guías para ascensores y accesorios para tubería. En este caso, Turquía puede exigir determinados documentos en el marco de un mecanismo de vigilancia para importaciones de productos cuyo precio CIF esté por debajo de cierto umbral. La norma prevé la extensión del «certificado de vigilancia» en un máximo de diez días contra presentación de la factura, certificación de la firma y declaraciones fiscales de dos años. En la práctica, sin embargo, las autoridades exigen otros documentos y requisitos que plantean problemas tanto burocráticos como de confidencialidad. En la mayoría de las ocasiones, además, estas exigencias adicionales no se formulan por escrito, sino solo verbalmente. La alternativa para evitar estos retrasos es el cálculo ▷

² Una mayor descripción de las disposiciones del AFC y los compromisos asumidos por los miembros de la OMC, puede consultarse en el *Boletín de Información Comercial Española*, 2015.

del IVA sobre el precio umbral, no sobre la factura, lo que acarrea un coste financiero que resulta disuasorio para muchos importadores. Según la Comisión Europea este sistema de licencias no automáticas sería contrario a la Unión Aduanera UE-Turquía, que prohíbe las restricciones cuantitativas y medidas de efecto equivalente y lo ha incluido en su lista de asuntos prioritarios a tratar con Turquía.

3.3. Barreras SPS y otras medidas sobre productos agroalimentarios

Las exportaciones de productos agroalimentarios a terceros países se ven recurrentemente afectadas por barreras comerciales de diferente índole. Se trata en ocasiones de barreras arancelarias y de manera creciente de barreras de índole sanitaria y fitosanitaria (SPS) –adoptadas para proteger la salud humana, vegetal o animal– o de barreras de carácter técnico (TBT) –en particular los relativos al etiquetado³–. A menudo no son acordes con los estándares internacionales y corresponden a políticas de proteccionismo encubierto.

La Secretaría de Estado de Comercio ha emprendido un conjunto de acciones para mejorar la apertura de estos mercados, utilizando los diversos foros e instrumentos a su alcance. En el ámbito multilateral, en el Comité sobre Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (SPS) y en el Comité sobre Obstáculos Técnicos al Comercio (TBT) de la OMC; en el ámbito de negociaciones bilaterales UE-terceros países, impulsando la inclusión de compromisos que van más allá de los establecidos en la OMC (SPS+ y TBT+); en el ámbito comunitario, en el Grupo de Trabajo de Acceso al Mercado SPS y en el Grupo de Trabajo de bebidas alcohólicas, ambos dependiente del MAAC (Market Access Advisory Committee), y en el propio MAAC; y en estrecha colaboración y coordinación con la

industria española y con la red de Oficinas Económicas y Comerciales en el Exterior. Dentro de España, por otra parte, los diversos Grupos de Trabajo (cárnicos, productos de la pesca y frutas y hortalizas, entre otros) dependientes del Comité Consultivo Sectorial Agroalimentario, creados en el marco del Plan Estratégico de Internacionalización de la Empresa Española 2014-2015, también desempeñan un papel fundamental en la identificación de mercados y obstáculos de interés para el sector exportador.

Veamos a continuación algunos de los mercados donde mayores esfuerzos se están realizando para la eliminación de barreras.

Sin duda, uno de los casos con mayor repercusión sobre el sector agroalimentario en el período de referencia ha sido el de Rusia. En abril de 2013, tras las visitas de los inspectores del Rosselkhoz nadzor (Servicio de Vigilancia Veterinaria y Fitosanitaria ruso) a establecimientos y laboratorios españoles, las autoridades rusas prohibieron las exportaciones españolas de productos de origen animal. Aproximadamente un año más tarde, en febrero de 2014, Rusia suspendió las importaciones de cerdos vivos, carne y productos de porcino procedentes de todo el territorio de la UE, al detectarse jabalíes afectados por la peste porcina africana en Lituania y Polonia. La UE adoptó las medidas de regionalización pertinentes y solicitó posteriormente el reconocimiento de éstas para permitir las exportaciones de las zonas libres de dicha peste a Rusia. Ante la negativa de las autoridades rusas, la UE solicitó consultas ante el Órgano de Solución de Diferencias de la OMC en abril de 2014, por considerar las restricciones rusas contrarias al Acuerdo de la OMC sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias.

Adicionalmente, desde agosto de 2014, Rusia impuso la prohibición de importaciones de «ciertos tipos de productos agrícolas, materias primas y alimentos» de la UE, EEUU, Australia, Canadá y Noruega. No se trata en este caso de medidas SPS, sino de medidas que, en el marco de un ▷

³ Analizados en el apartado dedicado a medidas técnicas.

conflicto, invocan la cláusula de seguridad recogida en artículo XXI del GATT (Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio).

El sector agroalimentario español se ha visto afectado con este conjunto de medidas duramente. Así, las exportaciones de productos cárnicos, que venían creciendo rápidamente hasta un máximo de 240 millones en 2012, se han reducido a menos de 15 millones de euros en enero-noviembre de 2014; por su parte, las exportaciones de frutas y hortalizas a Rusia, que supusieron más de 300 millones de exportación en 2013, están experimentado, tras la imposición de la prohibición, una caída del 52 por 100 para el periodo agosto-noviembre de 2014 respecto del mismo periodo de 2013. A estos datos habría que añadir el impacto negativo sobre las exportaciones que también se dirigen al mercado ruso a través de otros países como, por ejemplo, Lituania o Polonia, o sobre terceros países, ante el exceso de oferta.

Ante esta situación, la Secretaría de Estado de Comercio ha adoptado un plan de acción que contempla una serie de medidas de acción inmediata y otras a medio y largo plazo, para minimizar el impacto sobre el sector. Entre ellas, se encuentran el aumento en un 50 por 100 de la aportación del ICEX a los Planes Sectoriales de Frutas y Hortalizas, la congelación de las cuotas a pagar por las empresas agroalimentarias en las ferias de Pabellón Oficial organizadas por ICEX durante 2015, la financiación de visitas de inspectores de países terceros, la intensificación de la oferta hortofrutícola española al sector importador o la identificación de mercados alternativos. En este sentido, la Administración española y el sector trabajan en la apertura de mercados alternativos, acrecentando sus esfuerzos en los grupos de trabajo sectoriales establecidos en el marco del Plan de Internacionalización. El foco está puesto en países como China, Turquía y otros en los que se han negociado acuerdos de libre comercio, como Corea, Centroamérica, Colombia y Perú. Estas cuestiones también están siendo

consideradas en el marco de la estrategia de acceso al mercado tanto en el Grupo de Trabajo de Acceso al Mercado (MAWG) de aspectos sanitarios y fitosanitarios como, a nivel más amplio, en el MAAC.

Otro mercado de especial interés para la exportación agroalimentaria española es el de los Estados Unidos, con más de 1.000 millones de euros de exportación en 2014 y una tasa de crecimiento de más del 30 por 100 respecto a 2013. De ahí que la Secretaría de Estado de Comercio esté siguiendo muy de cerca las condiciones en las que se realizan las exportaciones a este mercado. Entre las cuestiones objeto de seguimiento destacan Acuerdos de Comercialización y las denominadas Marketing Orders (MO). Estas últimas son normas que fijan el estándar de calidad de los productos agroalimentarios. Existen actualmente más de una veintena de MO referidas principalmente a frutas y hortalizas, aunque también regulan algunos lácteos y frutos secos. Estas normas, promovidas inicialmente por los sectores, pueden llegar a convertirse en una barrera al comercio, pues pueden establecer condiciones que favorezcan a los productos nacionales frente a los importados. Por una parte, no están basadas en estándares internacionalmente reconocidos y pueden tener una aplicación estacional, coincidiendo con el periodo de producción y comercialización nacional. Por otra parte, pueden ser de obligado cumplimiento tan sólo en un Estado o región, por el ámbito geográfico de aplicación, o aplicarse también a las importaciones. Además, implican la exigencia de inspección del 100 por 100 de la mercancía en frontera que se impone sobre aceitunas, contrariamente a las recomendaciones internacionales. Lógicamente, estas inspecciones suponen importantes demoras y un gran incremento de los costes.

También en el ámbito de la exportación de productos de origen vegetal, es de destacar la publicación, a finales de 2013, por parte del Departamento de Agricultura de los EEUU, de la Orden Federal que dicta la norma base de importación ▷

en Estados Unidos del aguacate y albaricoque. Los procedimientos para apertura del mercado estadounidense de frutas y hortalizas están pendientes de aprobación, en varios casos, desde hace una década.

Ya en el ámbito del sector cárnico, y tras las reiteradas solicitudes de la Unión Europea, en diciembre de 2013, el Registro Federal de EEUU publicó la norma que abre las puertas a las exportaciones comunitarias de ganado bovino y sus productos, al alinearse los requisitos de importación en el país norteamericano con las recomendaciones de la Organización Internacional de Epizootias (OIE) en relación a la Encefalopatía Espongiforme Bovina (EEB). El mercado había permanecido cerrado para la UE desde 1997. No obstante, para la efectiva apertura de mercados es necesario que los Estados miembros obtengan la autorización de empresas exportadoras por parte de las autoridades estadounidenses. España se encuentra aún en el proceso de obtener dicha autorización.

Por todos estos problemas, España viene planteando la necesidad de que el Acuerdo TTIP (Acuerdo Transatlántico para el Comercio y la Inversión) contenga disposiciones específicas que permitan hacer frente a las normas sanitarias y fitosanitarias, así como de carácter técnico que limitan el acceso de productos agroalimentarios españoles.

En otros mercados, en el sector de los productos de origen vegetal, se han producido notables mejoras, como en el caso de Vietnam. En este país se ha conseguido el registro de España como exportador, garantizando a sus autoridades sanitarias que los productos exportados no contienen residuos de dos plaguicidas, autorizados, no obstante, en la UE. Gracias a un sistema voluntario de control en las exportaciones de aceite de oliva, también se ha obtenido esta garantía exigida por las autoridades vietnamitas. Y, por otra parte, tras la aceptación de un cuestionario de evaluación, se ha obtenido igualmente la autorización para exportar, desde el 1 de enero de

2014, productos vegetales frescos y elaborados. Esto último supone un gran progreso, ya que hasta esa fecha se operaba de una forma temporal y excepcional para determinados productos. Otro caso de éxito en el mismo sector ha sido el de los licores, vinos y aceites en China. A mediados de 2014, la National Health and Family Planning Commission china publicó una circular en virtud de la cual se ampliaba el contenido máximo de ftalatos (compuestos químicos empleados como plastificadores) en estos productos. Tras numerosas retenciones de cargamentos comunitarios en frontera, la UE ha logrado eliminar estos obstáculos al comercio con el país asiático.

Cabe también mencionar otros avances alcanzados en el sector de los productos cárnicos. Así, la aprobación del certificado de exportación de carne de cerdo a Sudáfrica en 2013, tras meses de negociaciones, ha sido satisfactoria para la industria española.

En 2013 también se han producido mejoras en mercados de gran importancia para el sector exportador cárnico español, como son los países pertenecientes al Consejo de Cooperación del Golfo, donde la Decisión de los Ministros de Agricultura, a finales de 2012, propiciaba la apertura del mercado de vacuno procedente de España.

En junio y agosto de 2013, los Emiratos Árabes Unidos (EAU) aprobaron también los certificados sanitarios propuestos por las autoridades españolas para la exportación de carne de vacuno y de vacunos vivos.

Otro avance destacable y esperado por el sector agroalimentario ha sido el de la apertura en 2014 de las exportaciones de carne y productos cárnicos de porcino a Taiwán tras varios años de negociaciones con las autoridades taiwanesas.

Por otra parte, en el mercado japonés, donde destacaba especialmente la barrera relativa a la ausencia de contenido de la bacteria *Listeria* en los productos cárnicos, se ha modificado la legislación para adecuarla a los estándares internacionales, ampliándose hasta cierto límite la cantidad permitida de dicho microorganismo. ▷

Finalmente, destacar los esfuerzos llevados a cabo por las autoridades españolas directamente y en apoyo a la Comisión Europea para progresar en el cumplimiento de los compromisos acordados sobre la agilización de las autorizaciones de productos y empresas en el marco de los Acuerdos de Libre Comercio, que entraron en vigor recientemente con Colombia, Perú y Centro América o que están próximos a ésta (Ecuador).

3.4. Medidas técnicas

Una de las formas de proteccionismo que más se ha extendido internacionalmente han sido las barreras de carácter técnico. En muchas ocasiones, al amparo de objetivos legítimos como son la protección de la salud y la seguridad de las personas, o la protección del medio ambiente, se adoptan reglamentos técnicos, normas y procedimientos de prueba y de certificación, o reglas de etiquetado y embalaje de los productos, que levantan nuevos obstáculos al comercio internacional. A pesar del Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio de la OMC, cuyo objetivo es asegurar que dichas normas no sean arbitrarias o poco transparentes, lo cierto es que éstas son muy utilizadas para dificultar los flujos comerciales entre países. Desafortunadamente, tras la crisis financiera y económica internacional de 2008, las medidas técnicas han proliferado, tal y como describen los Informes sobre Medidas Potencialmente Restrictivas del Comercio del G-20, y esto es especialmente observable en los países en desarrollo. Muchos de estos obstáculos técnicos afectan a los exportadores españoles. A continuación se describen algunos de los casos más relevantes para el período de referencia.

Ecuador ha aprobado durante 2013 y 2014 numerosas normas técnicas que han dificultado la entrada de productos extranjeros. Entre las exportaciones españolas más afectadas figuran las de los sectores de productos cerámicos, alimentación infantil y cosméticos, entre otros. En el marco de las

negociaciones para un Acuerdo Comercial de la UE con Ecuador, que se espera pueda entrar en vigor en 2016, se ha reconocido el principio de equivalencia regulatoria plena. Lo cierto, no obstante, es que hasta la fecha de elaboración de este artículo se han constatado problemas recurrentes tales como la falta de reconocimiento, fallos informáticos, retrasos injustificados, o procedimientos cambiantes, que hacen muy difícil al operador saber si su producto será aceptado o no cuando llegue a destino. Numerosas acciones y contactos han sido mantenidos tanto bilateralmente como a través de las instituciones comunitarias para dar seguimiento y evitar la introducción de barreras, con un resultado en ocasiones positivo, aunque sujeto a frecuentes revisiones que generan gran incertidumbre sobre los operadores. En julio de 2014 terminaron las negociaciones del Acuerdo de Libre Comercio entre la UE y Ecuador, que se espera entre en vigor a partir de 2016. Las mejoras de acceso no se limitan a los aranceles y restricciones cuantitativas, sino que se extienden a las barreras no arancelarias, mediante el reconocimiento de equivalencia en la normativa y reglamentación técnica de la UE y la de Ecuador. A través de sencillos procedimientos, como los certificados de reconocimiento y de conformidad o las declaraciones juradas del importador, se facilitará gracias al acuerdo el cumplimiento con los reglamentos técnicos ecuatorianos y, así, evitar la incertidumbre y los costes adicionales. A través de la Oficina Comercial, en coordinación con la Representación Permanente en Bruselas, la Secretaría de Estado de Comercio realiza un seguimiento del adecuado cumplimiento de estos compromisos.

En el caso de Japón, las negociaciones, que se iniciaron en 2003 para alcanzar un acuerdo comercial, son un marco apropiado para abordar la complejidad de las barreras técnicas que limitan históricamente la presencia de empresas españolas en este mercado. Se están tratando barreras que afectan a sectores como la automoción, los productos químicos, los medicamentos o el ▷

sector agroalimentario, entre otros. La Comisión Europea, en coordinación con España y el resto de socios comunitarios, actualiza la lista de barreras no arancelarias a medida que se van detectando nuevas barreras, con el objetivo de que sean abordadas en detalle en el curso de las negociaciones comerciales. El objetivo no es sólo dar un tratamiento a las barreras actualmente existentes, sino ser capaces de que en el acuerdo se establezcan procedimientos que eviten la aparición de nuevas barreras técnicas en el futuro.

En otros mercados se han identificado en los últimos años nuevas barreras de carácter técnico que afectan a la exportación de productos industriales españoles. Entre ellas destacan los problemas sufridos por el sector cerámico en el sureste asiático, incluyendo países como Filipinas, Tailandia, Indonesia o Malasia, donde han aumentado, en algunos casos, las exigencias de marcado de los productos, o las solicitudes de información que puede considerarse confidencial. Destaca la exigencia creciente de realizar inspecciones técnicas *in situ* a fábricas españolas, requisito no acorde con las normas internacionales. También en Arabia Saudí se han producido problemas para los exportadores cerámicos que han sido satisfactoriamente tratados por la Oficina Comercial en dicho país, en coordinación con las autoridades comunitarias. En la misma línea, en India, el sector del caucho se ha tenido que enfrentar a nuevos requisitos de grabado sobre los neumáticos, al igual que a incrementos arbitrarios en las tarifas de auditoría de plantas de producción.

En China también se han registrado importantes obstáculos técnicos, como es el caso de los que afectan a los productos farmacéuticos o los dispositivos médicos. En concreto, los primeros deben cumplir con nuevas disposiciones sobre certificados exigidos por las autoridades chinas, que suponen una traba añadida a la comercialización de estos productos. En estos mismos sectores, los operadores económicos han experimentado nuevos problemas en Brasil. El procedimiento de registro que todo producto médico, odontológico

o de laboratorio debe cumplir, si desea comercializarse en el país carioca, es fuertemente oneroso y burocrático, y se ha agravado con la extensión de la certificación de buenas prácticas a todos los productos. Por último, los sectores de confección textil y calzado también se han visto afectados por la tendencia proteccionista en materia técnica. En 2014, entró en vigor en Rusia un nuevo reglamento técnico que, alegando razones de seguridad de las prendas de vestir y el calzado destinados a niños y adolescentes, supone nuevas dificultades para los exportadores. El borrador de una normativa muy similar para los mismos productos ha sido notificado por China al Comité TBT de la OMC en 2014.

Conviene llamar la atención sobre la aparición de nuevos requisitos de etiquetado para alimentos envasados. En algunos casos, estas exigencias resultan imposibles de cumplir puesto que sólo se conocen cuando el producto se encuentra en su mercado de destino y no es posible adaptarlo mediante la aplicación de etiquetas autoadhesivas; es el caso del proyecto de reglamento indio sobre etiquetado de productos alimenticios, aún no notificado a la OMC. En otros casos, se exige la inclusión de advertencias sobre aspectos nutricionales, que resultan excesivas o de dudoso fundamento científico. En agosto de 2014 entró en vigor en Ecuador la primera normativa de este género, mientras otras semejantes han sido anunciadas o están siendo debatidas en Chile, Perú e Indonesia.

Otro avance reseñable en la lucha contra barreras técnicas, en el período de referencia, ha sido la simplificación de las cargas burocráticas para la exportación de productos cerámicos españoles a Filipinas, gracias a gestiones entre el sector exportador, la Oficina Comercial y la delegación de la UE. De la misma manera, el diálogo bilateral UE-Brasil está facilitando la exportación del equipamiento médico al país suramericano.

3.5. Medidas de defensa comercial

Las medidas de defensa comercial están concebidas como instrumentos para luchar contra ▷

prácticas comerciales internacionales desleales. Tienen su base en el Acuerdo *Antidumping*, el Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias y el Acuerdo de Salvaguardias de la OMC. Sin embargo, la inadecuada utilización de los instrumentos de defensa comercial es también objeto de atención a la hora de luchar contra el proteccionismo, ya que puede dar lugar al establecimiento de nuevas barreras comerciales.

El periodo entre 2013 y 2014 ha sido particularmente activo en lo que se refiere al inicio de procedimientos de defensa comercial por parte de terceros países. Se han iniciado más de 20 contra la UE en su conjunto, afectando varios de ellos directamente a las exportaciones españolas. La mayoría se refieren a investigaciones de salvaguardia. Asimismo, en 2014, se adoptaron medidas de defensa comercial definitivas en cuatro procedimientos concernientes a toda la UE y uno que afectaba exclusivamente a España. Entre todos estos procedimientos, cabría destacar, al afectar de manera más relevante a los intereses de las empresas españolas, los siguientes.

Los procedimientos *antidumping* y antisubvención de China contra las importaciones de vino procedentes de la UE, iniciados en julio de 2013, fueron concluidos por el ministerio chino (MOFCOM) en marzo de 2014 tras la retirada de las correspondientes quejas interpuestas. Como consecuencia de un proceso de diálogo entre los sectores del vino europeo y chino, se acordó un Memorandum of Understanding (MoU) en el que la parte europea asumía determinados compromisos de asistencia técnica por un periodo de dos años a favor de la parte china y se finalizaba el procedimiento en curso. La implicación del sector del vino español, tanto de las empresas seleccionadas en la muestra, como de las principales asociaciones sectoriales, fue muy activa y facilitó enormemente el alcance de dicho acuerdo. La participación de la Comisión Europea y de las Administraciones francesa y española fue determinante, en particular en el procedimiento antisubvención.

Otro ejemplo de utilización indebida de las medidas de defensa comercial, denunciado con éxito por la UE, lo constituyen los derechos *antidumping* establecidos por China en enero de 2011 sobre importaciones de equipos de rayos X originarios de la Unión Europea, poco después de que la UE introdujera medidas *antidumping* sobre productos similares de China. La UE denunció en julio de 2011 esta medida ante la OMC, al considerar que no era conforme al Acuerdo *Antidumping*. En febrero de 2013, el dictamen del grupo especial (*panel*) dio la razón a la UE, al considerar que prácticamente todos los aspectos de la investigación *antidumping* (análisis del efecto de precios de las importaciones, determinación de daño, causalidad y transparencia) habían vulnerado las reglas de la OMC. China no apeló el informe del *panel* y el 19 de febrero de 2014 puso fin a la aplicación de la medida, justo al finalizar el plazo prudencial que habían acordado las dos partes.

Perú abrió, en julio de 2009, un nuevo procedimiento antisubvención contra las importaciones de aceite de oliva procedentes de España e Italia, alegando nuevas ayudas recurribles conforme al Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias de la OMC, y la amenaza de daño para la producción nacional. Tras la imposición de medidas de defensa comercial por el país andino en noviembre de 2010, la Comisión Europea y el Reino de España presentaron un recurso de apelación, al no constatarse el supuesto daño causado a la industria peruana. En marzo de 2013, tras más de dos años de litigio, las autoridades peruanas suprimieron los derechos compensatorios definitivos a los que se encontraban sometidas las exportaciones europeas de aceite de oliva. Las repercusiones de la decisión del tribunal peruano son de gran relevancia para todos los países productores de aceite de oliva y, en especial, para España, principal productor y exportador a nivel mundial.

Igualmente, cabe destacar el elevado uso que está realizando Marruecos de los instrumentos de defensa comercial, que están suponiendo una ▷

traba a las exportaciones de la UE. Entre estos procedimientos se podrían resaltar tres que han afectado al sector del acero y a las exportaciones españolas. El procedimiento de salvaguardia sobre el corrugado y el alambroón concluyó con la imposición de medidas definitivas, las cuales pudieron ser finalmente suavizadas gracias a diferentes acciones llevadas a cabo por la Comisión Europea y la SEC (Secretaría de Estado de Comercio). El procedimiento *antidumping* sobre las chapas de acero laminadas en caliente concluyó con la adopción de medidas definitivas, aunque menos gravosas que las medidas provisionales previamente impuestas. Y, finalmente, el procedimiento de salvaguardia sobre las chapas de acero laminadas en frío, cuya investigación está en curso actualmente, dio lugar a la imposición de medidas provisionales el pasado mes de octubre de 2014.

En enero de 2013, las autoridades de Canadá iniciaron una investigación para determinar la existencia de *dumping* en las importaciones de cable de acero galvanizado provenientes de varios países, entre ellos, España. Dados los volúmenes significativos de exportación del producto español, la SEC, una empresa española y la Comisión Europea decidieron registrarse como partes interesadas, además de colaborar en el procedimiento. Aunque, como consecuencia de las primeras determinaciones, se impusieron derechos *antidumping* provisionales, la investigación se cerró sin imposición de derechos definitivos tras las conclusiones publicadas en agosto de 2013 por el Tribunal canadiense de comercio internacional (CITT). No se halló evidencia alguna de existencia de daño ni de amenaza de daño a la industria local canadiense debido a las importaciones procedentes de los países denunciados.

Por último, habría que mencionar el procedimiento *antidumping* iniciado en Pakistán frente a las importaciones de ciertos productos del sector cerámico. De nuevo, la voluntad de cooperación de las empresas españolas, coordinadas a través de la asociación nacional junto con la colaboración

de la SEC y la Comisión Europea, tuvo como fruto el cierre de este procedimiento sin imposición alguna de medidas definitivas el pasado mes de noviembre.

3.6. Restricciones al acceso a las materias primas

Desde hace años, el crecimiento económico en los países emergentes está generando un incremento de la demanda mundial de materias primas y tensiones recurrentes en su nivel de precios. Animados por la creciente demanda, muchos países proveedores han ido fijando restricciones a la exportación de materias primas.

De acuerdo con el inventario de la OCDE sobre restricciones a la exportación de materias primas, dichas restricciones se aplican a un amplio conjunto de ellas, desde los minerales y metales hasta la madera y los productos agrícolas básicos. Según el estudio, de los 72 países con datos disponibles para el período 2009-2012, en 60 países se aplicó al menos una restricción entre 2009 y 2012, existiendo registros de inventario para casi 90 minerales, metales y productos de madera, no habiendo variado este gran número de productos afectados en los últimos años.

De entre las restricciones al acceso a las materias primas cabe destacar la proliferación de tasas a la exportación, que actúan como impuestos sobre la exportación, elevan el precio internacional de exportación de un producto y causan un exceso de oferta en el país exportador. Así, las tasas a la exportación no sólo implican un encarecimiento artificial de los *inputs* en los países importadores, sino también un estímulo artificial a la producción local favorecida por el hundimiento de los precios internos de las materias primas. En algunas ocasiones, las tasas son tan elevadas que resultan completamente prohibitivas e impiden a los países importadores el desarrollo de una industria, viéndose obligados a importar directamente el producto final, aun contando con tecnologías ▷

más eficientes. Estas tasas son tanto más habituales cuanto menor es el número de países que producen la materia prima en cuestión.

Pues bien, paradójicamente, a pesar de las graves distorsiones que estas tasas causan sobre los precios y la asignación de recursos, no existen apenas normas en la OMC que las limiten.

A modo de ejemplo, cabe mencionar las tasas a la exportación de cobre y otros minerales que fija Indonesia. En este país, la regulación nacional establece que los derechos a la exportación de ciertos minerales se incrementen varias veces a lo largo de 2015 y 2016, pudiendo llegar a superar, en algunos casos, tipos del 50 por 100. Igualmente relevante ha sido la nueva normativa sobre la exportación de chatarra férrea y no férrea en Sudáfrica, aprobada a finales de 2013. Según ésta, los exportadores locales de chatarra que quieran obtener permisos de exportación deben ofrecer sus productos antes a fundiciones sudafricanas a un precio preferente hasta un 20 por 100 inferior al precio internacional de la chatarra. De esta manera, los productores sudafricanos de acero pueden competir con precios artificialmente bajos en los mercados internacionales, generándose una clara desventaja para el resto de operadores.

No es infrecuente que los principales productores de una materia prima establezcan, de forma concertada o no, tasas a la exportación de similar importe. Es el caso, por ejemplo, de las materias primas para la fabricación de biodiesel, cuya producción se concentra en pocos países (Indonesia, Malasia y Argentina principalmente). La UE, en el caso del biodiesel, constató que las tasas a la exportación, aun no estando prohibidas en la OMC, estaban siendo diseñadas de tal forma que de hecho daban lugar a prácticas de *dumping*, consideradas como competencia desleal en el comercio internacional.

A pesar de la proliferación de estas medidas, hay que mencionar algunos avances recientes. Así, en agosto de 2014, la UE (junto con EEUU y Japón) ganó un caso en la OMC contra las tasas, cuotas

y otros requisitos a la exportación fijados por China sobre determinadas materias primas raras que se usan en la fabricación de componentes electrónicos de las industrias de instrumentos de alta precisión, defensa o aeronáutica. Tras el satisfactorio caso en la OMC, China suprimirá estas restricciones a la exportación a partir de mayo de 2015. El caso se pudo ganar gracias a que China había suscrito determinadas limitaciones al uso de tasas a la exportación, con motivo de su adhesión a la OMC en 2001. Otro caso es el de Rusia, que también asumió limitaciones sobre las tasas a la exportación de numerosos productos, con motivo de su adhesión a la OMC en 2012. De igual manera, se espera que Kazajstán, en proceso de adhesión a la OMC, asuma también limitaciones similares.

3.7. Contratación pública

En las últimas décadas, las empresas españolas han ido adquiriendo un elevado *know-how* que les ha permitido ganar numerosas licitaciones públicas en mercados internacionales en sectores como la construcción y gestión de infraestructuras, el sector energético, ferroviario, proyectos complejos de ingeniería o la gestión de servicios en régimen de colaboración público-privada, entre otros. En la medida en que el volumen de contratos y licitaciones internacionales se expande rápidamente, a raíz de las importantes inversiones que están realizando muchos países emergentes, la apertura de los mercados de contratación pública y la lucha contra las barreras reviste una creciente importancia. Se estima que en 2013 las empresas españolas ganaron licitaciones internacionales por importe de 45.000 millones de euros.

Los obstáculos a los que se enfrentan las empresas en este campo están relacionados, generalmente, con la falta de acceso a la información y la proliferación de preferencias nacionales en la contratación pública. Para facilitar el acceso a la información sobre licitaciones, el Acuerdo ▷

Plurilateral de Contratación Pública de la OMC (GPA), suscrito por 43 países, exige a las partes contratantes que publiquen resúmenes de los anuncios de las licitaciones traducidos a alguno de los tres idiomas oficiales de la institución, esto es, inglés, español o francés. Algunos miembros del acuerdo, no obstante, siguen sin facilitar la traducción de dichos anuncios, creándose limitaciones indirectas de acceso al mercado de contratación pública difícilmente salvables por las empresas españolas.

Otra de las formas que adoptan las barreras en las licitaciones es el establecimiento de preferencias nacionales. Estas preferencias están extendidas en un gran número de países, y adoptan formas muy variadas tendentes a dificultar o, incluso, anular la competencia extranjera. Entre las prácticas más habituales, destacan fórmulas tan sencillas y directas como exigir un determinado porcentaje de contenido nacional. En EEUU, por ejemplo, existen normas *Buy American* que, en algunos casos, llegan a solicitar hasta el 100 por 100 de producción local. Otras fórmulas consisten en penalizaciones en precios respecto de competidores nacionales o la exigencia de experiencia previa local para poder participar en concursos de una determinada cuantía, como es el caso de Hong Kong.

Es cierto que en ausencia de acuerdos internacionales estas preferencias nacionales no están prohibidas, por lo que la única forma de abrir el mercado es mediante acuerdos internacionales, sean de carácter bilateral o multilateral, como es el GPA arriba mencionado.

Cabe destacar que, en abril de 2014, entró en vigor la revisión del GPA. Esta revisión amplía el conjunto de Administraciones y entidades públicas así como el número de sectores cubiertos por el acuerdo. Se estima que esta revisión permitirá al conjunto de empresas europeas presentarse a licitaciones por un importe de 30.000 millones de euros, anteriormente no cubiertas por el acuerdo. Adicionalmente, la revisión ha mejorado las disciplinas en materia de procedimientos y reglas de transparencia.

En el marco de los acuerdos comerciales que negocia la UE, España viene defendiendo con especial interés la inclusión de cláusulas ambiciosas para la apertura de los mercados de contratación pública. Destacan en 2013 y 2014 los capítulos de contratación en los acuerdos de libre comercio con Canadá, Centroamérica, Colombia y Perú. En el caso de Canadá se debe recalcar el aumento del número de entidades públicas a nivel subcentral, tanto provincial como local; la incorporación de las denominadas *Crown Corporations*, tanto a nivel federal como provincial, y la inclusión de un mayor número de sectores (ferrocarril, aeroportuario, marítimo y fluvial, eléctrico, etcétera). El Acuerdo con Colombia, no obstante, está siendo objeto de especial seguimiento por parte de la Administración comercial española, para garantizar la correcta aplicación de los compromisos de contratación pública en niveles subcentrales de la Administración. En las negociaciones en curso con EEUU, la UE aboga por un capítulo ambicioso de compras públicas, que haga frente a la proliferación de disposiciones de preferencia nacional (*Buy American*), sin olvidar que una buena parte de las licitaciones no tienen lugar en la Administración federal sino en la subfederal. Por su parte, en las negociaciones en curso con Japón, el interés de España se está centrando en mejorar las condiciones técnicas para que las empresas europeas del sector ferroviario puedan presentarse en igualdad de condiciones.

3.8. Barreras que afectan a la protección de la propiedad intelectual

La protección de la propiedad intelectual en terceros mercados es objeto de creciente interés para las empresas españolas, cuyas exportaciones e inversiones requieren, cada vez en mayor medida, de una adecuada protección de sus marcas, patentes, diseños, indicaciones geográficas o derechos de autor. Así, por ejemplo, se estima que del total de las exportaciones españolas ▷

de bienes, el 54 por 100 está ligada a una marca de fabricante⁴. La proporción aumenta a medida que la producción se especializa en mercancías de mayor valor añadido. Por este motivo, es fundamental mantenerse vigilantes en la detección y eliminación de las infracciones contra la propiedad intelectual.

A las formas desgraciadamente recurrentes de falsificación de marcas hay que añadir, estos últimos años, la proliferación de vulneraciones realizadas en Internet, bien sea la comercialización de productos falsificados a través de venta *online* desde terceros mercados o la piratería de creaciones literarias o audiovisuales protegidas por derechos de autor. Se trata de prácticas difíciles de perseguir, en la medida en que los contenidos digitales pueden ser trasvasados fácilmente de servidor en servidor, pasando de una jurisdicción a otra. La lucha contra la piratería en Internet, requiere, cada vez más, de la cooperación con terceros países. La Secretaría de Estado de Comercio defiende que estas cuestiones sean debidamente tratadas en las negociaciones comerciales con terceros países. Es de lamentar, en este sentido, que el proceso de ratificación del Acuerdo ACTA contra la falsificación y la piratería quedara bloqueado en 2012.

Las indicaciones geográficas (IG) representan la oferta agroalimentaria y de vinos y bebidas de mayor valor añadido para España. El 60 por 100 de las exportaciones de vino embotellado de España incorpora una denominación de origen. El nivel de protección multilateral en la OMC, dista todavía mucho de ser suficiente, puesto que no se ha llegado todavía a poner en marcha el registro multilateral de vinos y bebidas que se acordó incluir en el Acuerdo TRIPS (Acuerdo sobre Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual Relacionados con el Comercio) de la OMC.

Por este motivo anterior es fundamental incluir en los acuerdos comerciales capítulos completos

para la protección de indicaciones geográficas. Así, son de destacar la protección de las IG alcanzada en los recientes acuerdos con Canadá, América Central, Colombia y Perú, o Singapur, y los niveles de ambición marcados para todos los acuerdos en negociación, como los de Estados Unidos, Japón, Vietnam o Marruecos, entre otros. De forma paralela, es necesario promover acuerdos específicos de protección de las IG en países en los que todavía es prematuro plantear acuerdos comerciales completos, como en el caso de China con quien se negocia en la actualidad un acuerdo para la protección de las IG. En esta línea, han sido muy positivos los Acuerdos de Vinos firmados en su día con Estados Unidos (2005), Canadá (2004), Australia (2008) y Sudáfrica (2002), ya que, desde su entrada en vigor, proporcionaron protección y exclusividad a las IG de vinos y licores europeas fijando fechas de *phasing out* para los usos de términos genéricos coincidentes con las IG europeas. En el caso de EEUU, este último aspecto no quedó resuelto para una breve lista de las IG, por lo que resulta necesario incorporarlo en las negociaciones del Acuerdo TTIP, junto al resto de cuestiones que afectan a la protección de las IG agroalimentarias.

Por otro lado, el rápido desarrollo de los negocios *online*, requiere de nuevas reglas para la protección de la propiedad intelectual que no pudieron ser previstas en el Acuerdo TRIPS de la OMC, que data de 1993, previo a la implantación de Internet. Resulta necesario contar con procedimientos comunes para la asignación de dominios en Internet. Así, mientras que en España los titulares de dominios *.es* son fácilmente identificables, no ocurre lo mismo con dominios asignados por la ICANN, organismo privado en EEUU que gestiona la asignación algunos dominios de primer nivel muy empleados como *.com*, *.org*, *.net*. La identificación de los titulares de dominios internacionales es por tanto una barrera que impide la correcta identificación de los titulares de dominios, y con ello dificulta la lucha contra la piratería en Internet de contenidos protegidos por la propiedad intelectual. ▷

⁴ Informe sobre el Impacto de las Marcas en la Economía y la Sociedad Española, 2013 de la Oficina Española de Patentes y Marcas.

RECUADRO 2

Otras barreras al comercio de carácter transversal

En no pocas ocasiones, determinados países recurren a la adopción de una serie de medidas que proporcionan una ventaja artificial a la producción nacional. Estas políticas de sustitución de importaciones pueden tener muchas justificaciones, pero a la larga acaban por separar a quienes las aplican de las cadenas globales de valor y tienden a equivar ineficiencias económicas previas.

Entre este tipo de medidas proteccionistas horizontales destaca, como primer ejemplo, la elevación de las tasas arancelarias de manera generalizada en Brasil. Ya en 2011, el Gobierno brasileño aprobó una lista de 100 excepciones al arancel externo común hasta 2015, por la cual, amparándose en decisiones habilitantes del Consejo de Mercosur, se incrementaron los aranceles a la importación. Posteriormente, en 2012, se elevaron de nuevo estas tasas para otras 100 partidas, con motivo de desequilibrios comerciales derivados de la coyuntura política internacional. El objetivo de las medidas no era el de impulsar la industria nacional, viéndose afectados una multitud de sectores, como la siderurgia, la industria química, los medicamentos o los bienes de capital. A finales de 2013, al haber cambiado la realidad económica de Brasil, con el dólar estadounidense revaluado y una elevada tasa de inflación nacional, el Gobierno decidió que ya no era necesaria la protección arancelaria y no la renovó para la segunda lista productos.

En otros casos, las dificultades a las que se pretende hacer frente tienen que ver con problemas de balanza de pagos. Aunque estas medidas pueden estar permitidas dentro de determinados límites por el Acuerdo GATT de la OMC, muchas se adoptan de forma irregular, sin atenerse a los procedimientos establecidos. En este sentido, Túnez adoptó en agosto de 2014 un mecanismo de tramitación de las importaciones que ralentiza las importaciones de bienes no estratégicos, fundamentalmente bienes de consumo considerados de lujo, entre ellos, los automóviles. Otro ejemplo, aún más reciente, es el de Argelia que, como consecuencia de la caída de los precios de los hidrocarburos, ha comenzado a establecer medidas restrictivas a las importaciones por problemas de balanza de pagos.

También Argentina, ante dificultades globales de financiación, recurrió estos últimos años a diversas medidas restrictivas de la importación. Se estableció, por ejemplo, la obligación de presentar declaraciones juradas de importación, se condicionó la importación a la realización de exportaciones por importes equivalentes y se limitó la posibilidad de repatriar beneficios, entre otras medidas. La UE y otros miembros de la OMC denunciaron estas prácticas ante la OMC en verano de 2012. En agosto de 2014, el Órgano de Solución de Diferencias constató que este sistema de licencias era contrario a las normas del Acuerdo GATT, puesto que restringía indebidamente la importación, las medidas impuestas suponían una limitación cuantitativa y se incumplía el principio de trato nacional. El informe definitivo publicado a principios de 2015 así lo confirma.

Otra cuestión relacionada es la protección de titulares de derechos de propiedad intelectual en la asignación de dominios de Internet. La usurpación de un dominio de Internet o la asignación indebida a solicitantes de mala fe, puede tener graves consecuencias comerciales sobre los titulares legítimos de derechos de propiedad intelectual. En este sentido, la ICANN cuenta con procedimientos para resolver disputas entre marcas que aspiran a un mismo dominio. Sin embargo, estos mecanismos de protección quedan limitados al ámbito de las marcas y no se extienden, por el momento, al de las indicaciones geográficas, de gran importancia en las exportaciones agroalimentarias.

Esta cuestión se plantea actualmente de manera particular, dado que la ICANN está creando decenas de nuevos dominios de primer nivel que pronto estarán operativos. En especial, la asignación del nuevo dominio *.wine* puede generar repercusiones comerciales sobre productores de vinos con indicación geográfica que no gozarían de prioridad alguna para la reserva de dominios frente a otros solicitantes. La Secretaría de Estado de Comunicaciones y para la Sociedad de la Información y el Ministerio de Agricultura vienen insistiendo, en coordinación con las instituciones y socios comunitarios, para que se creen reglas claras que permitan a las indicaciones geográficas una ▷

reserva inicial de esos dominios frente a otros solicitantes.

4. Barreras sobre el comercio internacional de servicios y las inversiones

También el comercio internacional de servicios y las inversiones en el exterior han de enfrentarse a numerosas barreras. Se trata de exigencias que impiden o limitan la prestación de servicios en mercados exteriores, requisitos comerciales que afectan a las inversiones en el exterior (las denominadas medidas TRIMS), o limitaciones a la inversión y a la protección otorgada a dicha inversión.

4.1. Las barreras al comercio internacional de servicios

El comercio internacional de servicios ascendió a 4,6 billones de dólares en 2013, aproximadamente una cuarta parte del peso de las mercancías. Sin embargo, su incidencia económica es mucho mayor puesto que gran parte del valor añadido que incorporan las mercancías son servicios. En el caso de la Unión Europea, la proporción correspondiente a los servicios en el valor de la producción de mercancías es del 51 por 100.

De ahí que el comercio internacional de mercancías esté cada vez más ligado a la prestación internacional de servicios auxiliares como servicios profesionales, servicios de distribución o servicios postventa. Determinadas formas de prestación de servicios están, a su vez, íntimamente ligadas a la posibilidad de realizar inversiones en mercados exteriores. Por ello, la UE incluye en sus acuerdos comerciales numerosos compromisos para la apertura de los mercados de servicios, en cualquier de sus formas de prestación, incluyendo aquellos que requieren el establecimiento de filiales o sucursales para la prestación del servicio en el exterior.

Por la propia naturaleza de los servicios, las barreras al comercio internacional de éstos se articulan a través de medidas regulatorias de muy diferente naturaleza: dificultades en la obtención de licencias para operar, falta de reconocimiento de títulos para la prestación de servicios profesionales y limitaciones a la inversión en determinados sectores. Veamos algunos ejemplos de barreras en estos campos así como los avances que se han registrado en el período de referencia.

En octubre de 2012, entró en vigor, en China, la normativa sobre la administración de licencias para el acceso directo y uso de servicios de sistemas informatizados de reserva (CRS) extranjeros por parte de agencias de líneas aéreas extranjeras, permitiendo, teóricamente, el acceso al mercado en el segmento de líneas aéreas extranjeras, no domésticas, lo que representa tan sólo una parte reducida de este gran mercado. Esta apertura precisaría de la concesión de licencias, que hasta el momento no se han otorgado, así como la eliminación de otras prácticas que impiden el acceso efectivo a proveedores extranjeros.

Por su parte, Sudáfrica publicó, a mediados de 2014, la nueva Ley de Inmigración, dando lugar a restricciones a la movilidad de los profesionales, que afectan en gran medida a la prestación de servicios por proveedores españoles. Entre los aspectos más relevantes se encuentra el nuevo visado de trabajo *intra-company* que exige que, para que una empresa pueda solicitarlo el empleado haya trabajado al menos 6 meses en ella. También Suiza ha endurecido en 2014 las condiciones para la prestación de servicios por parte de trabajadores autónomos y empresas extranjeras, mediante la aplicación de crecientes requisitos burocráticos y la fijación de multas, incompatibles con el acuerdo que mantiene con la UE para la libre circulación de personas. Numerosos autónomos y empresas españolas se están viendo afectados.

Igualmente, desde 2010, Brasil ha aprobado una serie de resoluciones que revierten el proceso de apertura del sector de seguros y reaseguros emprendido desde 2007, que restringen las ▷

habituales operaciones intragrupo de las aseguradoras con compañías establecidas en el exterior y, por otra parte, exigen reasegurar al menos el 40 por 100 de los riesgos en reaseguradoras brasileñas. España y la UE vienen planteando esta cuestión en las reuniones bilaterales mantenidas para tratar de avanzar en la apertura de este importante mercado.

Entre los avances registrados en la liberalización del comercio internacional de servicios cabe destacar los alcanzados a través de la conclusión de nuevos acuerdos comerciales. Los acuerdos concluidos recientemente (Canadá y Singapur) van a suponer igualmente una importante contribución para permitir un mejor acceso al comercio de servicios. De especial interés para España resulta también la inclusión, en las negociaciones comerciales en curso, de la adopción de reglas que faciliten la movilidad de profesionales en EEUU, así como la eliminación de numerosas barreras que Japón tradicionalmente mantiene y que impiden también la prestación de servicios en este mercado.

En cuanto a la negociación de acuerdos multilaterales, destaca el inicio de negociaciones, en 2013, del Acuerdo de Comercio de Servicios. Este acuerdo reúne a 23 partes⁵ y tiene una estructura basada en el GATT. Adicionalmente, incluye una serie de anexos regulatorios (servicios financieros, servicios profesionales, prestación de servicios por personas naturales, telecomunicaciones y comercio electrónico, regulación nacional y transparencia, transporte marítimo, aéreo, por carretera, postales y mensajería, servicios medioambientales, servicios energéticos, compras públicas y servicios relacionados con la salud) que aspiran a lograr una mayor apertura de los mercados. El acuerdo se está diseñando de tal forma que otros miembros de la OMC puedan incorporarse posteriormente al mismo, si así lo desean.

⁵ Australia, Canadá, Chile, Taiwán, Colombia, Costa Rica, la UE, Hong Kong, Islandia, Israel, Japón, Corea del Sur, Liechtenstein, México, Nueva Zelanda, Noruega, Pakistán, Panamá, Paraguay, Perú, Suiza, Turquía y EEUU.

4.2. Requisitos comerciales sobre inversiones en el exterior

En numerosas ocasiones, los Gobiernos establecen medidas restrictivas del comercio a través de condiciones comerciales que obligan a los inversores extranjeros a determinados objetivos de exportación o limitaciones sobre sus importaciones, generándose así notables distorsiones sobre el comercio internacional. El Acuerdo sobre Medidas en materia de Inversiones Relacionadas con el Comercio de la OMC (TRIMS, por sus siglas en inglés) tiene como objetivo evitar tales prácticas, estableciendo unos principios básicos, como el trato nacional y la prohibición de restricciones cuantitativas. El acuerdo TRIMS prohíbe, por ejemplo, exigir a los inversores extranjeros unos requisitos mínimos de exportación o la obligación de realizar compras locales.

En la práctica, sin embargo, no es infrecuente que algunos países, a cambio de ofrecer condiciones favorables a determinados inversores, les impongan estos requisitos de contenido local, prohibidos por el TRIMS. Estas medidas, aunque puedan favorecer individualmente a algún inversor, lo cierto es que resultan muy distorsionadoras, puesto que impiden la presencia de otros inversores y se restringe la competencia en dichos mercados. El Órgano de Solución de Diferencias de la OMC (OSD) ha permitido solucionar satisfactoriamente algunas de estas prácticas, como es el caso de medidas de contenido local de las autoridades de Ontario, para el fomento de energías renovables.

Asimismo, la adhesión de Rusia a la OMC, en 2012, permitirá de forma paulatina la eliminación de requisitos de contenido local que pesaban sobre inversores extranjeros. Rusia dispone de un período transitorio de 6 años, es decir, hasta el 1 de julio de 2018, para eliminar estos requisitos de contenido local. Especialmente afectados se verán las industrias de automoción y energéticas. Se avanza igualmente para que Kazajstán, próximo país en incorporarse a la OMC, asuma compromisos similares. España colabora activamente ▷

con la Comisión en la detección de intereses en este ámbito.

Brasil, por su parte, ha recurrido en varias ocasiones a dar un trato fiscal favorable a ciertos sectores, condicionándolo a la producción en el país. Ello ha tenido particular importancia en el sector del automóvil (programa INOVAR-AUTO, vigente hasta 2016 con posibilidad de prórroga). La UE solicitó consultas con Brasil ante el OSD sobre dicho programa en diciembre de 2012. A pesar de los esfuerzos subsiguientes de la UE en todos los foros para que Brasil reconsiderase la citada política, no se han alcanzado resultados tangibles. Por ello, en octubre de 2014, la UE solicitó el establecimiento de un «grupo especial» (o *panel*, por su denominación en inglés) para que dirimiera el conflicto. España se encuentra especialmente preocupada por la posibilidad de que el Gobierno brasileño extienda estos programas a los sectores químicos y de los componentes de automoción, ya que las exportaciones españolas de componentes de automoción ascendieron en 2012 a 244 millones de euros, y superan los 600 millones en el sector químico.

4.3. Restricciones a la inversión

Los Acuerdos para la Promoción y Protección Recíproca de Inversiones (APPRI) que mantiene España son la principal base jurídica para la inversión española en el exterior. Actualmente hay 72 acuerdos en vigor, 10 están pendientes de ratificación y/o entrada en vigor. Además, existe la posibilidad de modificar y firmar otros 6 acuerdos ya negociados. Todos estos acuerdos están amparados por la UE, tras la entrada en vigor en 2013 del Reglamento 1219/2012. A partir de aquí, en aplicación de las nuevas competencias fijadas en el Tratado de Lisboa, los nuevos acuerdos son negociados por la UE.

Entre las tendencias a destacar en el período de referencia, conviene señalar que varios países están planteando la prórroga de los APPRI

que mantienen con España. Así, el Acuerdo con Sudáfrica dejó de estar en vigor y no fue prorrogado en diciembre de 2013, por lo que no acogerá a las nuevas inversiones que se efectúen desde esta fecha, si bien se aplica un período de remanencia de 10 años para las inversiones ya existentes. Indonesia también ha anunciado su deseo de terminar el acuerdo con España al concluir el período, lo cual podría hacerse efectivo en 2016. Bolivia denunció el acuerdo en 2012 y desde entonces se aplica igualmente un período de remanencia de 10 años. Corea, por su parte, solicitó profundas modificaciones al APPRI en junio de 2014, que España no aceptó por considerar que supondría una rebaja de la protección. Así, en julio de 2014, se prorrogó por 10 años. Desde entonces, no ha recibido reacción alguna por parte de Corea, que podría también negociar un acuerdo con la UE que sustituyera a los de los EEMM. Ecuador declaró inconstitucional el APPRI con España; sin embargo, la denuncia requiere la aprobación de la Asamblea, a la que aún no se ha sometido. Y, por último, Venezuela se retiró del CIADI (Centro Internacional de Arreglo de Diferencias relativas a Inversiones, del Grupo Banco Mundial) a mediados de 2012 y ha publicado una nueva ley de inversiones, por la que la solución de diferencias se someterá a los tribunales nacionales o a otros mecanismos en el marco de integración de América Latina y Caribe.

En cuanto a los 10 acuerdos pendientes de ratificación, se está avanzando en los trámites y se prevé que en el primer semestre de 2015 entren en vigor los APPRI de Bahréin, Arabia y Mauritania. Respecto a los acuerdos a modificar, se están llevando a cabo los contactos con los países y ya se ha obtenido la autorización de la UE para firmar con Qatar. Por otra parte, la UE se encuentra en diferentes fases de negociación de 14 acuerdos: Canadá y Singapur (ya concluidos), Vietnam, India, Marruecos, Túnez, Jordania, Egipto, Japón, EEUU, Malasia, Tailandia, China, y Myanmar. España tiene APPRI con ocho de estos países: China, Egipto, India, Jordania, Malasia, Marruecos, Túnez y ▷

Vietnam; que serán sustituidos por estos nuevos acuerdos. Además, otros seis nuevos acuerdos cubrirán las inversiones españolas que no contaban con acuerdo bilateral.

En el período de referencia, la aplicación de los APPRI ha permitido dar solución a diversos casos de disputas sobre inversiones de empresas españolas en el exterior. Así, en 2014, se concluyeron cinco arbitrajes de empresas españolas en el CIADI, todos por acuerdo entre las partes. Se trata de casos en sectores como los hidrocarburos y la distribución eléctrica, entre otros. Los casos en cuestión revelan la importancia de contar con acuerdos de protección de inversiones, que garanticen que las inversiones acogidas reciban un trato justo, equitativo y no discriminatorio.

5. Conclusiones

El presente artículo pone de manifiesto la creciente diversidad de los obstáculos comerciales a los que se enfrentan las empresas españolas en terceros mercados. Frente a las barreras arancelarias, de impacto acotado y predecible, se constata la creciente diversidad de las barreras no arancelarias, que en ocasiones se usan para sustituir la protección que anteriormente otorgaban los aranceles. Así, en el portal de barreras de la Secretaría de Estado de Comercio, la proporción de barreras no arancelarias respecto a las arancelarias es de más de 10 a 1. Las tendencias señaladas en este informe son comunes a las recogidas en los informes de instituciones internacionales, que ponen de manifiesto las dificultades para que los países del G-20 respeten su compromiso de no introducir nuevas barreras y retirar las existentes.

La proliferación de medidas no arancelarias da lugar a su vez a una creciente complejidad para su eliminación. Las medidas sanitarias y fitosanitarias, muy frecuentes, resultan muy difíciles de combatir por su aparente justificación basada en la protección de la salud y la vida de personas y

animales. Las medidas de carácter técnico, las que afectan a la movilidad de los prestadores de servicios y la proliferación de barreras derivadas de tensiones geoestratégicas figuran asimismo entre las más difíciles de eliminar.

El esfuerzo realizado por la Secretaría de Estado de Comercio y su red de Oficinas Económicas y Comerciales en el exterior, en coordinación con las instituciones comunitarias, ha permitido avanzar en la lucha contra estos obstáculos. En el artículo se han recogido un número significativo de casos en los que se ha conseguido eliminar o mitigar los efectos de una determinada barrera; en otras ocasiones, ante la imposibilidad de conseguir avances, se han adoptado estrategias para mitigar los efectos de las barreras y orientar las exportaciones hacia otros mercados. Estos logros, como se ha ido reflejando en el artículo, han requerido una atención individualizada caso por caso, a través de la combinación de gestiones directas por parte de la Administración española con otras gestiones canalizadas a través de las instituciones comunitarias.

Entre las carencias detectadas, se constata que todavía son muchos los operadores económicos y las asociaciones de exportadores que, bien por desconocimiento o cualquier otra causa, no comunican a la Administración española las barreras a las que se enfrentan. Se impide así hacer uso de los diversos instrumentos a disposición de la Secretaría de Estado de Comercio. Cuando un obstáculo no se pone en conocimiento de forma rápida, se retrasan las gestiones a realizar y, con ello, se dificulta la eliminación de las barreras en la medida en que éstas van consolidándose. Actuaciones directas en fases iniciales del problema han servido en muchas ocasiones para prevenir mayores barreras. Para cubrir esta falta de información, resulta fundamental reforzar la labor que sobre el terreno vienen realizando las Oficinas Económicas y Comerciales para detectar estas barreras y mantener contactos con las Administraciones en ese país. Resulta asimismo necesario reforzar la difusión entre las empresas de estos servicios prestados por las Oficinas Comerciales, los servicios centrales, o los servicios ▷

de la Ventana Global de la Internacionalización, lanzada en 2014.

Conviene, finalmente, recalcar la importancia de los acuerdos comerciales para prevenir y combatir las barreras comerciales. El artículo ha puesto de manifiesto que un buen número de barreras se han podido solucionar tras haber recurrido a mecanismos de solución de diferencias, previstos en los acuerdos comerciales de la UE, los acuerdos bilaterales de inversión o los tratados comerciales de la OMC. La OMC viene prestando un servicio muy valioso a través del mecanismo

de solución de diferencias, pero se trata de procedimientos lentos y costosos, limitados por su propia naturaleza a las barreras de mayor entidad comercial. De ahí que resulte cada vez más importante que los acuerdos comerciales de la UE contengan procedimientos ágiles para prevenir y combatir las barreras comerciales. Los resultados que se esperan de los acuerdos en negociación y en fase de implementación resultarán fundamentales para ir configurando nuevas prácticas para la prevención y la lucha contra las barreras comerciales en el futuro.

NORMAS DE ESTILO DE PUBLICACIÓN

La persona o personas interesadas en presentar un artículo para su publicación en el *Boletín de Información Comercial Española* (BICE) deberán enviar el artículo en formato Microsoft Word a la dirección de correo electrónico **revistasice.sccc@comercio.mineco.es**

El documento debe cumplir las siguientes características:

1. Ser material original no publicado ni presentado en otro medio de difusión.
2. La extensión total del trabajo (incluyendo cuadros, gráficos, tablas, notas, etcétera) no debe ser inferior a 15 páginas ni superior a 20. La fuente será Times New Roman, tamaño 12 y espaciado doble. Estar paginado en la parte inferior derecha de cada página.
3. En la primera página se hará constar el título del artículo que deberá ser breve, claro, preciso e informativo 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.
4. En la segunda página del texto se incluirá:
 - El título.
 - Un resumen del trabajo con una extensión máxima de 10 líneas con la siguiente estructura: objetivo, método y principal resultado o conclusión.
 - De 2 a 6 palabras clave que no sean coincidentes con el título.
 - De 1 a 5 códigos de materias del Journal of Economic Literature (clasificación JEL) para lo cual pueden acceder a la siguiente dirección electrónica:
<https://www.aeaweb.org/jel/guide/jel.php>
5. En las siguientes páginas se incluirán el texto, la información gráfica y la bibliografía con la siguiente organización:
 - Se incluirá, por este orden, introducción, desarrollo, conclusiones y bibliografía y anexos si los hubiera. Los apartados y subapartados se numerarán en arábigos respondiendo a una sucesión continuada utilizando un punto para separar los niveles de división, según el siguiente modelo:

1. Título del apartado

1.1. Título del apartado

1.1.1. Título del apartado

2. Título del apartado

- Las notas de pie de página irán integradas en el texto y su contenido debe estar al final de su misma página en tamaño 10 y espacio sencillo.
- En un archivo Excel independiente se incluirá la representación gráfica (cuadros, gráficos, diagramas, figuras, etc.), que debe llevar título, estar numerada y referenciada en el texto. En la parte inferior se incluirá la fuente de información y/o notas aclaratorias.
- Las citas de libros y artículos en el texto, se indicarán entre paréntesis con el apellido del autor y el año. Ej.: (Martínez, 1991).
- Las referencias a siglas deben ir acompañadas, en la primera ocasión en que se citen, de su significado completo.
- La bibliografía se ordenará alfabéticamente siguiendo las normas de la American Psychological Association (Harvard-APA): <http://cibem.org/paginas/img/apa6.pdf>

Libros

APELLIDOS, A.A. (año de publicación). *Título del libro* (edición) (volumen). Ciudad: Editorial.

Artículo en revista científica

APELLIDOS, A.A. (año de publicación). «Título del artículo». *Título de la revista*, volumen (número), números de páginas.

Documento en línea

APELLIDOS, A. A. u ORGANISMO (año, mes de publicación). *Título*, [en línea]. Ciudad: Editorial. Disponible en:

<http://cenamb.rect.ucv.ve/siamaz/dicciona/canaima/canaima2.htm> [Recuperado: 2000, 3 de junio].

Los artículos publicados estarán disponibles en www.revistasICE.com

José Miguel Andreu*

LÍMITES FUNCIONALES DEL CAPITALISMO EN EL SIGLO XXI

El problema distributivo y la sostenibilidad democrática

En relación con los múltiples cambios económicos acaecidos en el siglo XX –algunos de ellos con capacidades para inducir la inestabilidad o insostenibilidad de la actual combinación capitalismo-democracia– el artículo se refiere extensamente a la evolución de la distribución personal de la renta y la riqueza en los últimos dos siglos, a la luz de los nuevos datos aportados por el profesor Piketty. Datos que, como se verá, permiten proyectar lo que podría suceder en el siglo XXI.

El artículo, siguiendo a Piketty, discute las pretendidas tendencias «naturales» hacia la concentración versus la desconcentración del capital y de la renta, defendidas respectivamente por Marx y Kuznets en los siglos XIX y XX; discusión realizada por Piketty sobre la base de la evidencia empírica de los últimos dos siglos.

Tras un planteamiento matemático sencillo, Piketty afirma que el diferencial entre la tasa de rendimiento del capital y la tasa de crecimiento de la economía ($r-g$) es el determinante básico de la tendencia subyacente del capitalismo hacia la concentración de la riqueza y la renta; evolución que, sin embargo, a veces –en periodos de guerra, crisis económicas o mutaciones fiscales– ha cambiado de sentido. De resultados de los problemas socio-políticos derivados de la mencionada tendencia subyacente, Piketty sugiere como solución la introducción de una imposición anual y progresiva sobre el capital, que desactive la tendencia hacia su concentración en pocas manos.

Palabras clave: sostenibilidad, capitalismo-democracia, diferencial $r-g$; sociedades hipermeritocráticas, flujos sucesorios, crecimiento y distribución, nueva clase patrimonial, impuesto anual y progresivo sobre el capital neto.

Clasificación JEL: D30, D72, O15, P30.

1. Introducción

En relación con los cambios distributivos de la riqueza y la renta registrados a lo largo de los siglos XIX y XX en buena parte del mundo occidental y en otros países, este artículo analiza en primer

término los hallazgos empíricos de Piketty derivados de su investigación sobre la materia.

Como quiera que una adecuada distribución personal de la renta y la riqueza será relevante para potenciar el crecimiento económico, pero también para ganar en seguridad y sostenibilidad democráticas, el artículo sostiene que aunque el capitalismo contenga unas tendencias subyacentes hacia la concentración del capital, la política ▷

* Catedrático de Teoría Económica.

Versión de febrero de 2015.

económica (fiscal) podrá corregir esas tendencias, para así garantizar la sostenibilidad democrática.

Tras describir la causa básica de la tendencia a la concentración del capital –esto es, el diferencial $r-g$ ya mencionado¹– el artículo también describe por separado las tendencias recientes hacia la concentración de las rentas procedentes de los salarios, debidas a la aparición de las equívocamente denominadas «sociedades meritocráticas» y de los «superejecutivos»; y hacia la desconcentración relativa de la riqueza y de las rentas procedentes del capital, en función, respectivamente, de la aparición reciente de las llamadas clases medias patrimoniales y de los superejecutivos. El artículo termina con las recomendaciones fiscales de Piketty, en particular la del establecimiento de un impuesto progresivo anual sobre el capital que, siendo hoy por hoy difícil de implementar, está sin embargo en el centro de las discusiones políticas y académicas al respecto, particularmente en EEUU.

2. Cambios económicos en el siglo xx: crecimiento y distribución

Desde la Revolución francesa hasta hoy, alcanzar la combinación óptima de democracia con máximo crecimiento económico no ha sido una tarea fácil. Ello se ha debido a la existencia de un difícil equilibrio entre el crecimiento económico eficiente –siempre necesitado de ciertas desigualdades individuales que fomenten el estímulo a la adopción de decisiones económicas arriesgadas– y la democracia, sistema político intrínsecamente proclive a soluciones más igualitarias. Como consecuencia de ese equilibrio, a veces precario, muchas de las democracias nacientes en los últimos siglos –incluyendo la francesa, nacida en 1789– desaparecieron poco después de su nacimiento. Pero el mundo ha

¹ Diferencial $r-g$ entre la tasa de rendimiento del capital r y la tasa de crecimiento de la economía g .

cambiado mucho desde entonces, sobre todo en los últimos 30 años.

A fin de aproximarnos a la velocidad reciente del cambio económico-político habido, podríamos fijar nuestra atención en la aceleración geométrica registrada en los últimos tiempos por ciertas variables actuantes en esos ámbitos. Particularmente arraigados en nuestra memoria se encuentran los grandes cambios económicos producidos en las últimas décadas, en las que, tras el crecimiento acelerado experimentado por Occidente y Europa en la llamada edad de oro del capitalismo (1950-1973), Occidente, y particularmente Europa, han entrado en una etapa de decadencia relativa. Decadencia derivada, entre otras causas, de la madurez económica ya alcanzada, y de la implementación de la última etapa del proceso de globalización –la liberalización de los movimientos de capitales²– que, inopinadamente, está desplazando el centro económico de gravedad hacia Asia, lo que al mismo tiempo ha posibilitado el inicio de la llamada Gran Convergencia. Fenómeno que ha hecho que algunos países extra-occidentales crezcan a más velocidad que Occidente en su conjunto.

A la hora de evaluar lo sucedido en los últimos siglos con una cierta perspectiva, convendría recordar el perfil real del fenómeno del crecimiento a escala planetaria desde el inicio de la Revolución Industrial. Ciertamente, aunque la tasa de crecimiento de la producción del planeta en los últimos 3 siglos haya sido de media el 1,6 por 100 (0,8 por 100 en términos del PIB per cápita)³, desde el inicio de la Revolución Industrial hasta el periodo entre guerras del siglo xx, la tasa de crecimiento del PIB mundial fue bastante más moderada (como del 1 por 100 de media anual). ▷

² Tal liberalización ha sido asimétrica y ha tenido lugar más bien en Occidente, dado que bastantes países en desarrollo todavía seleccionan los sectores en los que los capitales extranjeros pueden entrar, al tiempo que condicionan las inversiones realizadas por sus nacionales en el extranjero.

³ Nótese que esa tasa de crecimiento del PIB per cápita del 0,8 por 100 sólo permite duplicar el nivel de vida cada 90 años.

Posteriormente cuando, tras la Segunda Guerra Mundial, empezó la reconstrucción europea, la tasa de crecimiento del planeta se expandió durante más de dos décadas (1950-1973, a lo largo de la edad de oro del capitalismo) a una tasa media de en torno al 2 por 100; tasa resultante de la rápida velocidad expansiva de Occidente en esos años y de los pobres resultados económicos de la etapa postcolonial en muchos lugares del mundo. Sin embargo, en la segunda mitad de los años setenta del siglo xx, esa tasa de crecimiento global se moderó a causa de las crisis energéticas de 1973 y 1979 para, después, acelerarse en las últimas tres décadas (1980-2010) en las que el PIB mundial ha crecido a un ritmo medio del 2,5 por 100; tasa más alta que la registrada en décadas anteriores, debida sobre todo al fenómeno de convergencia económica iniciada por los países emergentes y otros países en desarrollo. En este sentido no debería perderse de vista que en esas tres décadas (1980-2010) Occidente, y sobre todo Europa, han experimentado tasas medias evolutivas bastante menores que la media mundial (2,5 por 100), mientras el mundo emergente y en desarrollo crecía a tasas medias mucho mayores, como del 4,5 por 100⁴.

Por consiguiente, las sociedades occidentales, y sobre todo las europeas que todavía continúan con su «nostalgia de crecimiento rápido», deberían hacer un esfuerzo de adaptación a las nuevas expectativas de crecimiento en el siglo xxi, en el que tan solo son esperables ritmos de crecimiento moderados y paulatinamente decrecientes a escala planetaria, que podrían llegar a ser como del 1,5 por 100 al final del periodo.

Ha de subrayarse, por tanto, que el crecimiento económico, fenómeno de reciente visibilidad y objetivo máximo de las actuales democracias nacionales, ha mostrado un perfil bastante diferenciado en los siglos xix y xx; y además con importantes divergencias entre los distintos países occidentales

⁴ Esa tasa del 4,5 por 100 es una media de los ritmos de crecimiento de los países de ingreso medio y bajo en las últimas tres décadas, obtenida a partir de las cifras del Banco Mundial (2013) en World Development Indicators.

actuales⁵; pero, sobre todo, con un cambio de marchas apreciable en las últimas décadas (1980-2010), entre la moderada o débil velocidad de progresión de los países más desarrollados (occidentales), y la más alta de los hoy denominados países emergentes y en desarrollo, en particular China y a una cierta distancia, India.

Nótese que el último cambio de filosofía económica acaecido en el mundo occidental, la llamada Revolución Conservadora iniciada en 1975-1980, proclive a una vuelta a los principios básicos, esto es, a una mayor libertad de los agentes privados actuantes y a un menor control social de las acciones económicas emprendidas, ha generado dos fenómenos extremadamente importantes y diversos: 1) una convergencia económica significativa entre las principales naciones actuantes, lo que ha venido reduciendo el *gap* económico relativo (de PIB per cápita) de muchos de los países anteriormente atrasados; y 2) un empeoramiento generalizado, esto es, una más intensa concentración de la distribución personal de la renta y del capital, a escala interna de los distintos países, incluyendo los más relevantes de Occidente (EEUU, RU, algunos de la eurozona, etcétera).

Ahora bien, la sostenibilidad democrática no depende exclusivamente de la distribución de la renta o de la riqueza a escala interna de cada país. Nótese que las democracias establecidas hasta hoy, de carácter exclusivamente (o básicamente) nacional, y por tanto de carácter fragmentario a escala mundial, no parecen poder atender, ni de lejos, a los requerimientos actuales de la sociedad global⁶. Una sociedad que reclama la resolución ▷

⁵ A partir de los años 1975-1980 la tendencia anterior se invirtió, con ritmos de crecimiento más rápido en Europa Continental que en EEUU, RU y otros países de inmigración anglosajona; y en Europa, junto a una cierta decadencia económica, comenzó a sentirse una cierta nostalgia (cada vez más acentuada) por un pasado económico brillante que, al haber contenido una importante actividad de reconstrucción, no será replicable, en ausencia de guerras, en las próximas décadas.

⁶ La sociedad global está formada por todos los países (193) pertenecientes a la ONU. En Occidente, sin embargo, suele aludirse constantemente a la llamada comunidad internacional, subconjunto de la sociedad global formado básicamente por los países ricos (EEUU, UE, OTAN, OCDE, etcétera).

de los nuevos problemas económicos aparecidos o detectados, relacionados con la provisión de bienes públicos globales, con la corrección de las externalidades globales, y con la información y el control sobre los monopolios, el comercio y las inversiones financieras internacionales.

3. Fuentes de no sostenibilidad de la actual combinación capitalismo-democracia

Como ha quedado probado en muchos lugares a lo largo de buena parte de la segunda mitad del siglo xx, las democracias «informadas»⁷ se configuran como el único sistema de gobierno capaz de alcanzar simultáneamente los objetivos de producción doméstica eficiente a largo plazo, y de distribución aceptable de las rentas y del capital.

Ahora bien, la segunda mitad del siglo xx también ha probado reiteradamente que los Estados nacionales no pueden resolver por sí solos los problemas económicos que rebasan el ámbito de su jurisdicción, sean estos de carácter distributivo o tengan que ver con otros fenómenos que afectan a la sociedad global. Me refiero a la provisión de bienes públicos globales, a la corrección de las externalidades globales, al control de los monopolios o carteles internacionales, etcétera, que a todos nos afectan.

A este respecto, ha de subrayarse que la actual fórmula de gobernación global o supranacional *sui generis*⁸, dimanante de los resultados de la Segunda Guerra Mundial (ONU, BM, FMI, etcétera), hoy ya muy desgastada e inadaptada a los cambios político-estructurales habidos (globalización), no solo es política y económicamente ineficiente para el conjunto de la sociedad global, incluyendo la occidental, sino que, a veces, se sitúa en contradicción con el reiterado objetivo occidental de promoción incondicional de la democracia.

⁷ Democracias «informadas» son aquellas en las que habiendo desaparecido el analfabetismo en las sociedades en que se sustentan, casi todos los individuos adultos conocen suficientemente los problemas del país y los diversos modos individuales o colectivos de solucionarlos.

⁸ En relación con la provisión de bienes públicos globales o en conexión con la corrección de externalidades globales.

Como resultado de la aparición en escena o de la consideración primigenia de los nuevos problemas económicos globales, más otros ya tradicionales como los derivados de la existencia de *windfalls*⁹, a los que se ha añadido la reaparición a partir de los años ochenta de un grave problema que Occidente¹⁰ creía haber encauzado después de las dos últimas guerras mundiales –la distribución interna de la renta y la riqueza–, el sistema capitalista está comenzando de nuevo a parecer a muchos analistas como «no sostenible» a largo plazo. Y ello por diferentes razones: 1) porque el capitalismo que, en sus diferentes aproximaciones¹¹, ha ganado mucho terreno a lo largo y ancho del mundo, transformándose en global, carece sin embargo de una infraestructura política (global) que, legítimamente, ejerza el control (democrático) de la actividad económica global desarrollada por un sector privado que, en la práctica, ejerce sus actividades «sin límites» políticos; 2) porque ese capitalismo global, al haber degradado en los últimos 30 años en casi todo el mundo (occidental) la distribución personal de la renta y la riqueza, no garantiza ya a largo plazo ni la estabilidad social ni la sostenibilidad democrática¹²; 3) porque las versiones más radicales del capitalismo, de nuevo en auge en el periodo 1980-2010, con su peligrosa tendencia hacia una casi exclusiva orientación hacia el mercado, particularmente en el mundo laboral¹³, están poniendo en riesgo los ▷

⁹ Los *windfalls* (bienes que caen como del aire, esto es sin esfuerzo significativo) se refieren a la producción o extracción de materias primas escasas y muy valiosas a nivel mundial, como son el petróleo, el gas, los diamantes, y el oro.

¹⁰ En el conjunto del mundo, la distribución empeoró, en perjuicio de los países en desarrollo, desde la Revolución Industrial hasta hace unos pocos años; esto es, hasta que empezó la última etapa de la globalización: «la liberalización de los movimientos de capitales», que ha actuado como dinamizador de la reasignación geográfica y sectorial de los recursos.

¹¹ Lo que hoy se denomina genéricamente como capitalismo, incluye dentro de sí importantes variantes que van desde sus versiones más radicales en las que el mercado lo inunda todo y el estado de bienestar no adquiere más que formas incipientes o irrelevantes en sanidad, educación, pensiones, etcétera, hasta las versiones más suaves del mismo, como las de los llamados países nórdicos (del norte de Europa), en los que al lado del mercado libre, el sector público mantiene un rol preponderante en la provisión de bienes y servicios públicos.

¹² Como tampoco las garantizaba en muchos lugares de Europa Occidental en el último tercio del siglo xix y principios del xx.

¹³ Como si el trabajo humano fuera una mercancía no esencial.

fundamentos básicos de la sociedad, incluyendo la familia; y 4) porque la progresiva degradación del medio ambiente y la extinción de algunos recursos no renovables, inducidos por el crecimiento demográfico, y por el consumo exagerado, están poniendo en riesgo la sostenibilidad del sistema físico-ambiental del planeta.

4. La distribución personal de la renta y la riqueza para ganar en seguridad y sostenibilidad democrática

Aunque son diversas las variables que podrían poner en peligro la sostenibilidad democrática en las próximas décadas, en las líneas siguientes nos centraremos en el problema distributivo, que está adquiriendo en nuestros días un tono un tanto dramático.

Afortunadamente, tras dos catástrofes materiales y humanas (Primera y Segunda Guerra Mundial) y tras la crisis de 1929, los Gobiernos europeos occidentales aprendieron algunas lecciones de la historia, y en 1945 comenzaron la construcción¹⁴ en sus territorios del llamado estado de bienestar. Los costes sociales y humanos en los que se había incurrido desde el último tercio del siglo XIX, derivados de la constante agitación social y de las guerras contra países vecinos, habían sido muy altos y no podían continuar tras la Segunda Guerra Mundial. Con el establecimiento o la ampliación del estado de bienestar el escenario social cambió muy positivamente; aunque lamentablemente, casi exclusivamente en Europa Occidental.

Sin embargo, «la falta de memoria» de los Gobiernos europeos occidentales (y de otros) hizo que algunas décadas después, a partir de 1980, la miopía social, practicada en Occidente desde los inicios de la Revolución Industrial, comenzara de nuevo a afectar a Europa. De hecho, y a pesar de los efectos positivos de la construcción del estado de bienestar sobre la paz y la seguridad internas y sobre la prosperidad económica

¹⁴ O la ampliación del preexistente estado (incipiente) de bienestar.

de Europa, las últimas tres décadas (1980-2010) han sido testigos de la reaparición de las viejas tendencias¹⁵, materializadas en la degradación de la distribución personal de la renta (y en la concentración adicional de patrimonios), y en el visible deterioro económico de buena parte de las clases medias¹⁶ y populares. Y ello por no mencionar el rápido deterioro medioambiental, la sostenida agresividad de los monopolios internacionales, e inclusive, la reciente reanudación encubierta de la guerra fría, generadora de incertidumbre.

4.1. Capitalismo y equidad mínima para su aceptación

En un entramado capitalista puramente competitivo, esto es sin intervención significativa del sector público, se producirá una tendencia automática hacia la concentración de la renta y la riqueza. Esta es la razón por la que tal automatismo, no deseable en tanto que es generador de inestabilidad social y política, debería ser compensado en opinión de muchos, incluyendo a Piketty, con una política de redistribución pública (impuestos progresivos sobre la renta, el capital, y las herencias, en combinación con otras políticas de gasto social: educación, sanidad, pensiones, etcétera), y de transferencias específicas a ciertos grupos económicamente modestos. Ciertamente, solo esa política de redistribución hará que el capitalismo sea aceptable por todos aquellos que al nacer¹⁷ apenas recibieron algo, frente a aquellos otros que a su nacimiento heredaron una ▷

¹⁵ El mismo comentario podría hacerse en relación con EEUU. De hecho, durante los años cincuenta y sesenta, los mejores años de la clase media en EEUU, la productividad del país creció, los beneficios del crecimiento se repartieron adecuadamente entre rentistas y trabajadores, y el *gap* entre las grandes rentas y los menores salarios se estrechó. Sin embargo, algunos años después, a partir de 1980, el *gap* de rentas entre ricos y pobres comenzó a ensancharse hasta alcanzar un nuevo máximo relativo en nuestros días.

¹⁶ Nótese que las clases medias no existían en ninguna parte del mundo durante el siglo XIX. Tampoco antes.

¹⁷ Nótese que nada menos que el 50 por 100 de la población menos favorecida en cualquier país del mundo occidental (y en el resto del mundo) apenas tiene capital acumulado alguno que transferir a sus descendientes.

expectativa de acceso a capitales importantes, sin la realización de esfuerzo alguno.

En la medida en que la distribución inicial de activos entre los individuos sea tomada como un mero dato por el modelo puramente competitivo en el que se sustenta el capitalismo más radical, la democracia, siempre proclive a la distribución, deberá no solo mantener o fomentar los esquemas competitivos para ganar en eficiencia, sino también diseñar un sistema redistributivo suficiente como para evitar que los más desfavorecidos, que tienden a conformar de modo natural las mayorías políticas, tengan la tentación de abrir la «caja de Pandora» distributiva; caja que contiene en todos los países la historia de la desagradable y, a veces sangrienta¹⁸, distribución personal de la renta y riqueza actuales. Nótese al respecto que si la mayoría política no encontrara justicia económica en la democracia establecida, trataría de cambiar el sistema abriendo de nuevo esa caja de Pandora. Por ello, los Gobiernos democráticos, huyendo de cualquier extremismo, siempre deberán compensar los déficits aceptables que un sistema capitalista puro siempre inducirá a largo plazo.

4.2. Transferencias o reasignaciones a los más desfavorecidos para garantizar la estabilidad democrática

Desde hace décadas existe un consenso general que señala que un sistema que promueva una distribución igualitaria total no puede funcionar en el contexto de una economía moderna, diversificada e interactiva. Conclusión a la que se ha llegado porque un sistema socialista tendente a la igualación de rentas (el llamado socialismo real) propende a destruir los incentivos individuales en

¹⁸ Ludwig Von Mises, reconocido economista neoclásico de la Escuela Austriaca, declaró en su libro *Socialismo* (1951), que «toda propiedad deriva de la ocupación o la violencia previas». Lo que, sin embargo, no es del todo exacto porque también hay propiedades (pequeñas) que derivan del ahorro previo sobre rentas procedentes del trabajo.

los campos de la educación, el ahorro, las inversiones, así como en el laboral, al tiempo que resulta incompatible con la existencia de cualquier organización humana jerarquizada, necesaria para alcanzar una mínima eficiencia productiva.

Paralela, aunque contrariamente, el capitalismo en sus versiones más puras (con sector público pequeño y sin estado de bienestar), aunque competitivo (y supuestamente eficiente), no conducirá ni a una distribución del ingreso aceptable para una gran mayoría de la población, ni a la sostenibilidad de la democracia¹⁹ y ²⁰. Frente a esas dos posiciones polares, socialismo y capitalismo extremados, los Estados capitalistas moderados, gestionados por partidos políticos templados o diversas formas de social-democracia, y sustentadores de las economías mixtas de mercado, conducirán a distribuciones del ingreso y del capital que, corregidas con impuestos progresivos y adecuados sistemas de bienestar (educación, sanidad, pensiones, etcétera), generarán prosperidad económica y democracias sostenibles.

Como se dice en todos los manuales de ciencia política, la realización de algunas formas de reasignación económica desde el Estado a los individuos (como las transferencias a los más desfavorecidos) será inevitable, incluso en aquellos sistemas capitalistas con sectores públicos escasamente dimensionados. Nótese adicionalmente que en las llamadas economías mixtas de mercado²¹, con amplio sector público (esto es, con una participación del sector público en la actividad, como del 35-50 por 100 en el PIB), siempre habrá un cierto margen para la reasignación de ingresos sin incurrir en riesgos políticos significativos. Como consecuencia de lo anterior, cuanto ▷

¹⁹ Como veremos más adelante, si la tasa real neta de rendimiento del capital r supera al ritmo de crecimiento real de la producción g , el proceso de concentración del capital y de la renta será automático, *ceteris paribus*.

²⁰ Nótese asimismo que un sistema capitalista, con mercados libres, puede generar precios y salarios considerados como injustos por una mayoría de los votantes; particularmente en casos de distribución injusta de la propiedad (herencias acumuladas indefinidamente), de gobernación deficiente, y de altos grados de monopolio o monopsonio.

²¹ O economías sociales de mercado.

mayor sea la clase media, derivada de la existencia de un sector privado diversificado, bien dimensionado y competitivo, y de una apreciable y estable función pública²², menor relevancia cuantitativa tendrán las reasignaciones públicas de ingresos a los más modestos; y por consiguiente menor será el número de individuos afectados positiva o negativamente por el proceso democrático de alternancia en el poder, lo que protegerá la «aceptabilidad» del sistema democrático vigente.

4.3. Relevancia de la propiedad privada para la sostenibilidad de la democracia

Se ha dicho muchas veces, sobre todo en tiempos del liberalismo tradicional del siglo XIX y principios del XX, que el capitalismo solo será coherente con la democracia cuando el Gobierno garantice totalmente la inviolabilidad de la propiedad privada. En mi opinión, sin embargo, esa afirmación tan tajante es incorrecta. Obsérvese que si la renta, que permite consumir o ahorrar –ahorro que, por acumulación, generará propiedad o riqueza– puede ser objeto de imposición progresiva, es decir de reasignación pública de ingresos²³, los activos o el capital existente, derivados de la sucesión de rentas ahorradas, también deberán serlo, bien para completar democráticamente la progresividad (del sistema fiscal corriente), o bien para expropiar determinados bienes, previa compensación económica.

En ese sentido, en función de la posible existencia de monopolios industriales o comerciales abusivos, de propiedades agrarias ineficientes, o a causa de la tendencia automática a la sobrecumulación de riqueza por un limitado grupo de individuos (ricos o muy ricos) –que suelen intentar

mantener *sine die* sus privilegios frente a las «mayorías naturales» generadas por la democracia–, el capitalismo moderado y la socialdemocracia han introducido en el siglo XX²⁴ ciertos límites a la acumulación de riqueza, como lo son: el impuesto progresivo sobre la renta de las personas físicas, los distintos impuestos anuales al capital (mobiliario e inmobiliario), y los impuestos progresivos sobre las herencias.

Debe subrayarse que tales limitaciones a la sobrecumulación del capital no solo no degradarán al capitalismo y a la democracia, sino que la fortalecerán, dotándola de un mayor grado de igualdad; valor este que, tras la correspondiente evaluación política parlamentaria, podría contar en democracia tanto como el derecho de propiedad.

Aún más, en la medida en que los ricos son siempre una minoría muy pequeña de la población de cualquier país (del 1 al 5 por 100 del total de votantes), y los menos favorecidos la mayoría; y en la medida en que la participación de los ricos en la renta y el capital tiende a concentrarse automáticamente –dada la dinámica subyacente del capitalismo–, la defensa «sin límites» de la propiedad privada resultará en definitiva una defensa de los ciudadanos más privilegiados. Por ello, tan solo una mezcla de propiedad privada, limitada por la existencia de impuestos progresivos y por la competencia entre los más acaudalados, permitirá alcanzar formas eficientes de capitalismo, combinadas con democracias sostenibles.

5. Distribución personal de la renta y la riqueza: tendencias naturales, modelos teóricos de crecimiento y evidencia empírica

La concentración progresiva e individual del ingreso y la riqueza es un tema que ha venido preocupando desde hace muchas décadas a filósofos y economistas. A esos efectos muchos ▷

²² Siempre que el acceso a la función pública haya sido progresivo en el tiempo (esto es en función de las necesidades sentidas por el conjunto de la ciudadanía) y basado en el principio del mérito, y no en el reclutamiento repentino y partidario, tras ganar las últimas elecciones.

²³ Por supuesto dentro de determinados límites aceptables y no superables.

²⁴ Y aun antes.

se han preguntado si K. Marx tenía razón cuando, a mediados del siglo XIX, afirmaba categóricamente que las fuerzas sistemáticas del capitalismo llevarían inexorablemente hacia la concentración progresiva del capital; circunstancia que, a partir de un determinado momento, desencadenaría una revolución proletaria que desposeería a los capitalistas. O si, por el contrario, de acuerdo con lo sostenido por S. Kuznets²⁵, la dinámica del crecimiento y la competencia introduciría a largo plazo una tendencia espontánea hacia la reducción de las desigualdades generadas en las primeras etapas del desarrollo de las naciones.

Inclinándose por una tercera vía, Piketty ha sugerido recientemente (2013) que el crecimiento moderno del siglo XX –apoyado en su segunda mitad por una expansión económica más acentuada²⁶, y por una más rápida difusión del conocimiento y la tecnología– ha permitido evitar el apocalipsis previsto por Marx; pero no ha alterado la tendencia subyacente y automática del capitalismo, conducente a una desigualdad progresiva; lo que ciertamente contradice las tendencias convergentes sostenidas por Kuznets.

En relación con el análisis científico de la evolución temporal de la distribución personal de la renta y el capital en un contexto capitalista, Piketty sugiere que es absolutamente indispensable analizar los datos existentes sobre esas evoluciones en los 2 o 3 siglos pasados; y ello a fin de extraer ideas coherentes con la realidad, y no conclusiones erróneas derivadas de ciertas modelizaciones matemáticas basadas en supuestos irreales, o en la no consideración de fenómenos hoy relevantes (sociedades meritocráticas o reaparición intensa de las herencias).

Piketty subraya que, un análisis a largo plazo, con series referidas a los siglos XIX y XX, y a varios países, permite probar que la longitud de las series manejadas por Kuznets –defensor de la idea de la convergencia automática de las rentas personales– fue demasiado corta (periodo 1913-1948)

²⁵ S. Kuznets fue Premio Nobel de Economía en 1971.

²⁶ Sobre todo en el periodo 1950-1975.

como para justificar tal convergencia; y ello a pesar de que, de hecho y en ese periodo, se produjo esa tendencia convergente en EEUU. Consecuentemente, las tendencias «imaginadas» por Kuznets sobre la convergencia automática de la distribución personal de la renta (y del capital) no son, como todos hemos notado en las últimas décadas, de aplicación general en el tiempo y en el espacio.

Según Piketty, el análisis empírico de la evolución de la distribución personal de la renta y del capital en un contexto capitalista es relevante; pero no solo por razones conectadas con supuestas evoluciones naturales o automáticas de esos procesos (como las imaginadas por Marx o Kuznets) que han resultado falsadas por los hechos, sino también por la conveniencia de explicar las fluctuaciones observadas en esas evoluciones. Nótese que tras un periodo de desplome del capital y de sus rentas entre 1915 y 1945 (que afectó sobre todo a los más ricos), y tras la estabilización en la distribución personal de la renta y del capital, iniciada después de la Segunda Guerra Mundial, desde los años 1970-1980 en adelante, las desigualdades personales en renta y capital han vuelto a crecer fuertemente en los países industrializados.

En fin, las inesperadas fluctuaciones temporales del grado de concentración personal de la renta y la riqueza a nivel nacional, y la existencia de ciertos fenómenos laterales conectados²⁷, fuerzan –según Piketty– a abandonar los modelos matemáticos de crecimiento²⁸ ya conocidos, cuyas conclusiones estén desconectadas de la evidencia empírica. En particular y en un sentido innovador, Piketty introduce en el análisis de la ▷

²⁷ Como, por ejemplo, la importancia lateral de la evolución actual del crecimiento y de la distribución del capital y la renta en China, los efectos agregados en la distribución global de la evolución de los fondos manejados por los países productores de petróleo (singularmente Noruega) y por los fondos de pensiones globales, así como el crecimiento de los fondos manejados por los bancos con sede en paraísos fiscales.

²⁸ Como sucede por ejemplo en el modelo neoclásico de Solow (sin progreso técnico), en el que, a largo plazo, todas las variables centrales (población total, población activa, y PIB) crecen al mismo ritmo, mientras la distribución del capital y del trabajo permanecen estables y constantes, si la elasticidad de sustitución es unitaria.

evolución distributiva el tratamiento fiscal diferenciado (temporalmente) de los impuestos sobre la renta y las herencias, las distintas tasas de ahorro observables a lo largo del tiempo, y la tendencia reciente al crecimiento de las retribuciones de los altos ejecutivos de las grandes empresas; variables que han jugado históricamente un papel crucial y diferenciado, incrementando o reduciendo la concentración personal del capital y del ingreso.

6. Resultados empíricos básicos obtenidos por Piketty

Ciertamente, la historia de la, a veces, evolución (desconcentrada) en Occidente de la distribución personal de la riqueza y de la renta en el siglo xx, ha sido durante largos periodos más bien la resultante de la evolución de los eventos acaecidos (guerras y crisis de 1929) y de la política económica aplicada –incluyendo el recrudescimiento de la progresividad impositiva en los principales países occidentales–, que de los puros automatismos inducidos por los mercados libres.

En sentido contrario, el crecimiento generalizado de la desigualdad distributiva, como la acaecida desde 1980 hasta hoy, ha tenido bastante que ver con el retorno a modos de fiscalidad previos: la implementación de reducciones de impuestos personales a los más ricos (IRPF) y la puesta en práctica por los Estados nacionales de políticas (competitivas) de reducción de las tarifas del Impuesto de Sociedades, inducidas por la introducción de la libertad de movimientos internacionales de capitales.

Aún más, en el mundo occidental actual también existen otras fuerzas adicionales tendentes a la divergencia (o concentración) de rentas y riquezas individuales, a las que Piketty ha dedicado una especial atención: 1) al proceso reciente, que comenzó con la Revolución Conservadora (1975-1980), proclive al alza de las retribuciones netas de los altos cargos (*top executives*) de las

grandes empresas, vía reducciones del IRPF; 2) al proceso de acumulación de capital que, desde 1980, ha experimentado un cambio radical de dirección²⁹, moviéndose de nuevo hacia posiciones más concentradas, semejantes a las que prevalecían hace un siglo, aunque menos concentradas en el último decil y últimos percentiles³⁰; y 3) a la evolución de otras variables asociadas con la evolución de la relación capital/ingreso (*b*), como por ejemplo el crecimiento reciente del montante de los flujos sucesorios (herencias y donaciones) en términos de la renta nacional que, al incrementar la tasa privada de ahorro, han tendido a reforzar el crecimiento de la relación capital/ingreso³¹.

En definitiva, las conclusiones de Piketty apoyan la idea de una tendencia no monótona hacia el crecimiento de la relación capital/ingreso y hacia la concentración de la riqueza en todas las sociedades; pero la velocidad de ese crecimiento, de acuerdo con los datos disponibles, es mucho menos apocalíptica que la esperada por K. Marx. Y además, tal tendencia podrá ser revertida por los estados nacionales –ya lo fue en el siglo xx– haciendo uso de instrumentos de política fiscal (impuestos progresivos). ▷

²⁹ Ese proceso de incremento de *b* se ha debido tanto a los incrementos de la rentabilidad neta del capital (*r*) –inducidos, entre otras razones, por las reducciones de los impuestos a las rentas de capital– como por las reducciones observadas de la tasa de crecimiento, (*g*).

³⁰ En su metodología de análisis de la distribución personal del ingreso y de la riqueza, Piketty hace una opción metodológica relevante: descarta los índices sintéticos de concentración, como por ejemplo el índice de Gini, dado que, al sintetizar, estos índices esconden mucho más que lo que revelan; y en su lugar, hace uso intensivo de las diferentes porciones de renta o capital obtenidas o detentadas por los individuos pertenecientes a los diferentes deciles o percentiles (o décimas del último percentil) de cada sociedad. A esos efectos, Piketty divide *grosso modo* la sociedad en 3 clases claramente diferenciadas: 1) las llamadas clases populares, en las que incluye al 50 por 100 de la gente con menos renta o capital, grupo que normalmente acumula u obtiene respectivamente cifras mucho menos importantes que ese 50 por 100, en torno al 5-10 por 100 del capital o al 30 por 100 de la renta; 2) las clases medias que incluyen al siguiente 40 por 100 con más renta o capital; y finalmente 3) el grupo de los ricos, posicionados en el último decil, grupo que, según países y épocas, acumula el 60 por 100 o más del capital y el 40 por 100 o más de la renta.

³¹ Nótese al respecto que aquellos que heredan, o reciben donaciones, tendrán *ceteris paribus* más facilidad para ahorrar que aquellos que no reciben flujos sucesorios, lo que facilita el incremento de la relación capital/ingreso e induce la aceleración de la participación de los capitalistas (*a*) en la renta nacional.

7. Las sencillas pero clarificadoras matemáticas de Piketty

A fin de probar la tendencia subyacente del capitalismo hacia la concentración sistemática de la riqueza y de la renta personales, Piketty usa dos ecuaciones elementales³², bien conocidas por los economistas profesionales, a las que, enfáticamente, denomina «las dos leyes básicas del capitalismo»: [1] la relación $a=rb$ ³³, en la que a es la participación del capital en la renta nacional, r es el rendimiento medio (neto de impuestos) pagado al capital por todos los conceptos (beneficios, intereses, dividendos, rentas de la propiedad, plusvalías, etcétera), y b es la relación capital/ingreso o capital/producto; y [2] la relación $b=s/g$ en la que s es la tasa de ahorro de la economía, y g la tasa de crecimiento de la producción (del PIB), dependiente aditivamente de la tasa evolutiva de la población ocupada (po)³⁴, y de la tasa de crecimiento de la productividad por persona ocupada (pr).

La ecuación [2] es algo muy familiar para los economistas profesionales. Haciendo en esa ecuación [2] una trasposición sencilla, se llega a la expresión $g=s/b$, que es la condición de equilibrio del modelo Harrod-Domar, en su versión más simple de coeficientes fijos³⁵; o la condición de equilibrio más general, relativa a los modelos de crecimiento con sustitución entre factores, en los que el valor de b se transforma en variable (modelo neoclásico de crecimiento de Solow) al ajustarse automáticamente b , aunque a largo plazo, a los cambios habidos en s y g ³⁶.

³² Una de ellas es una mera identidad.

³³ Nótese que la relación $a=rb$ es una simple identidad, al ser b la relación capital/producto o capital/ingreso.

³⁴ En los modelos básicos de crecimiento, que no contemplan el paro como variable relevante, la tasa evolutiva de la población activa y de la ocupada coinciden. Y en muchos de ellos, y por simplificar se hacen coincidir esas tasas evolutivas con la de la población.

³⁵ Esta versión contiene el problema derivado de las diferentes velocidades de crecimiento de los factores. Diferencias de velocidades, que como veremos, tendrán una influencia sustancial en la distribución factorial de la renta (sobre todo en el siglo XXI) en función del valor de la «elasticidad de sustitución» entre factores.

³⁶ Piketty, en función de sus objetivos analíticos, modifica el sentido de la causalidad del modelo de Solow.

Si ahora se introdujera la ecuación [2] en la [1], entonces se llegaría a la expresión [3]:

$$a = r \cdot b = r \cdot (s/g) = r \cdot (s/(po+pr))$$

Teniendo ahora en cuenta que r no puede ser nulo o negativo (eso no ha sucedido nunca en la historia económica reciente, salvo en el caso de guerras importantes extendidas temporalmente), resulta elemental deducir de la expresión [3] las variables que han tenido y tienen una gran influencia en el crecimiento del valor de b , y por tanto en el valor de a ; o en el decrecimiento de $(1-a)$. Nótese que $(1-a)$ es la participación del trabajo en la renta nacional.

En efecto, es fácilmente deducible, en primer término, que si la tasa neta de rendimiento del capital r se eleva, el valor de a (participación del capital en la renta nacional) tenderá a elevarse. Nótese que esa tasa neta de rendimiento r se elevará: a) si se reducen los tipos marginales de los ricos en el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas³⁷, como ha sucedido desde el comienzo de la Revolución Conservadora (1980) en la mayor parte de países occidentales; b) si, al hilo del movimiento liberalizador internacional de capitales que empezó en los años 1980 y 1990, se desarrolla un movimiento pro-competitivo (a la baja) entre los distintos Estados nacionales en relación con la tarifa impositiva del Impuesto de Sociedades, a fin de atraer capitales extranjeros; y c) si se producen, como ciertamente ocurre, economías de escala en la gestión de las inversiones financieras, lo que implica que, cuanto mayor es el tamaño del capital o cartera gestionados, menores serán sus costes administrativos, y mayor será el tipo de rendimiento neto obtenido r .

Continuando con el análisis de la expresión [3], Piketty nos recuerda, de un lado el menor ritmo evolutivo actual de la población ocupada en \triangleright

³⁷ O si se reducen los tipos que giran sobre los rendimientos del capital, que básicamente afectan a los ricos. Esto es lo que ha ocurrido desde 1980, en tiempos de las iniciativas fiscales de Thatcher-Reagan, seguidas de otras variaciones posteriores similares, promovidas por otros dirigentes como Bush Jr.

Occidente, derivado de las tendencias demográficas corrientes, con ritmos de crecimiento ya muy bajos; y de otro, la tendencia histórica de la evolución de la productividad del trabajo que, tras haberse movido durante siglos sobre tasas evolutivas del 0,5-1 por 100, solo rebasó esas cifras en el periodo de la Reconstrucción Europea, 1945-1975.

Por fin, la relación capital/ingreso también crecerá si crece la tasa de ahorro s de la sociedad (esto es, si crece la relación entre el ahorro nacional y la renta nacional). Y eso ocurrirá si se produce *ceteris paribus* una elevación de los flujos sucesorios netos privados transmitidos generacionalmente (herencias y donaciones), lo que ocurrirá en función de: 1) la reducción de la progresividad en los impuestos sobre las herencias y donaciones, lo que ya ha sucedido prácticamente en todo Occidente; 2) el alargamiento de la vida esperada, lo que incrementará –aunque retardará– el volumen de los importes heredados; y 3) la reducción del número de hijos por familia, lo que *ceteris paribus*, incrementará el volumen del capital per cápita heredado³⁸, variación que conducirá a posteriori, a una elevación de s de los más ricos.

8. El diferencial $r-g$ como determinante básico de la tendencia del capitalismo hacia la concentración de riqueza y renta

Como ya se ha señalado, la dinámica de la economía de mercado –aun cuando ésta se comporte de modo perfectamente competitivo– siempre contendrá algunas fuerzas divergentes ciertamente devastadoras, que si los Estados (o el sector público) no controlaran, podrían constituirse en el futuro en una amenaza potencial a la sostenibilidad de las sociedades democráticas.

Claramente, y ocurra lo que ocurra con las fuerzas propensas a la convergencia (inversión en educación, difusión del conocimiento, etcétera),

³⁸ Por quienes hereden. Nótese que la mitad de la población en Occidente no hereda prácticamente nada.

la fuerza divergente más potente y desestabilizadora del capitalismo es el valor, casi siempre positivo del diferencial $r-g$. En efecto, cuando el diferencial $r-g$ ³⁹ sea positivo, ocurrirá que la riqueza acumulada por los individuos crecerá de modo más rápido –por ejemplo a un ritmo medio real calculado de r del 4-5 por 100– que el ritmo evolutivo anual g de la producción y los salarios (que normalmente no será mayor que el 2-2,5 por 100), lo que inducirá una acumulación del capital a una tasa mayor que el crecimiento de la producción. En palabras de Piketty, «el pasado tiende a devorar el futuro», y las rentas pagadas a los capitalistas –titulares mayoritarios de toda la acumulación acaecida en el pasado– podría perjudicar sistemáticamente a la mayoría de la población, casi carente de capital, esto es de rentas ajenas a su trabajo personal.

Por consiguiente, en ausencia de *shocks* económicos adversos (guerras o grandes crisis económicas, como las ocurridas en la primera mitad del siglo xx), la resolución del problema de esa progresiva concentración del capital y de la renta, no admitirá políticas sencillas que no requieran de esfuerzos relevantes. Antes al contrario, la resolución del problema distributivo requerirá de los Gobiernos posicionamientos políticos contrarios a la concentración de la renta y la riqueza. Ciertamente –subraya Piketty– la tasa de crecimiento de la economía, g , puede ser estimulada con inversiones en educación, conocimiento, etcétera; pero eso no hará que en el futuro el valor de g sea fácilmente incrementable hasta niveles del 4-5 por 100, que es la tasa anual requerida para evitar la tendencia automática a la concentración de los capitales.

Nótese que los países actualmente pioneros en tecnología –como EEUU o algunos países europeos– no rebasarán fácilmente en el futuro tasas medias de crecimiento anual del 1,5-2 por 100⁴⁰. ▷

³⁹ Nótese que en el modelo de crecimiento neoclásico sin progreso técnico se generará un óptimo (regla de oro de Phelps) cuando el rendimiento real del capital r se iguale a la tasa de crecimiento real g . Pero eso sucederá solo a muy largo plazo. Ahora bien antes de alcanzarse ese óptimo, la sostenibilidad político-social del proceso (con r casi siempre mayor que g) podría transformarse en imposible.

⁴⁰ Piketty sugiere tasas aun menores, como del 1-1,5 por 100.

Por consiguiente, es altamente probable que, *ce-teris paribus*, el diferencial $r-g$ continúe siendo positivo a lo largo del siglo xxi , y que el capital continúe con su proceso de expansión y concentración, como ha ocurrido la mayoría de las veces en la historia conocida.

8.1. Evolución de la participación del capital (a) en el siglo xx

Al igual que la evolución gráfica de b ha adoptado temporalmente una forma de U en el periodo 1910-2010⁴¹, la participación del capital en el PIB también ha adoptado un aspecto similar, falsando así respectivamente las conclusiones de divergencia «sostenida» o de convergencia a largo plazo, de Marx o Kuznets. Obsérvese que el valor de la participación del capital (a) en la producción fue del orden del 35-40 por 100 en Francia y el RU a finales del siglo xix . Años más tarde, a mediados del siglo xx , esa participación cayó hasta el 20-25 por 100, debido a los grandes *shocks* de la época, para crecer de nuevo hasta el 25-30 por 100 a finales del siglo xx y principios del xxi . Nótese que las anteriores cifras relativas a la participación del capital en la producción derivan no solo de la evolución de b sino también del rendimiento neto medio del capital invertido (r), de en torno al 5-6 por 100 a lo largo del siglo xix y principios del xx ; tasa que se movió hasta el 7-8 por 100 a mediados del siglo xx , para finalmente caer hasta cifras del 4-5 por 100, en los últimos años del siglo xx y primeros del xxi .

De cara al futuro, Piketty cree que ese rendimiento neto r se elevará en la primera mitad del siglo xxi , a partir de la progresiva reducción de los impuestos sobre el capital en los diferentes países occidentales, y de la creciente sofisticación en la administración financiera de grandes carteras (como las de los fondos petrolíferos, fondos de pensiones gigantes, fondos nacionales, grandes

⁴¹ Según lo descrito gráficamente por Piketty, en su libro ya mencionado, de 2013.

reservas internacionales de países como China, etcétera).

8.2. El papel de la elasticidad de sustitución en la distribución (capital-trabajo) del ingreso en el siglo xxi

En relación con las futuras tendencias de los valores netos de b y de a , en el contexto del capitalismo global, Piketty dedica una atención especial al valor de la elasticidad de sustitución de los factores, capital y trabajo. Es bien sabido que a partir de la ley de las productividades marginales decrecientes, un crecimiento del capital más rápido que el del trabajo provocará una reducción de su rendimiento relativo (r) y, ocasionalmente, una reducción de su participación en la producción (reducción de a). Pero esto último solo sucederá cuando el valor de la elasticidad de sustitución sea menor que la unidad. Contrariamente, si la elasticidad de sustitución entre factores fuera mayor que la unidad (lo que es probable que ocurra en el siglo xxi , según Piketty), eso conduciría a que si b tendiera a crecer en el siglo xxi –como ya lo hace hoy– a también crecería.

A este respecto Piketty sugiere que en un futuro próximo, la elasticidad de sustitución entre capital y trabajo estará comprendida entre el 1,3-1,6 (no siendo unitaria, como se supuso durante gran parte del siglo xx)⁴². Y es que, por ejemplo, el equipo doméstico de los apartamentos en las ciudades, los equipos electrónicos y robóticos en las empresas, o las tecnologías intensivas en capital usadas en los análisis y en los tratamientos médicos, tienden a producir crecimientos de la participación del capital, aunque se reduzca el rendimiento marginal por euro invertido en ese factor. Todo apunta, por tanto, a que si la evolución de la intensidad del capital b continuara creciendo (debido a que el valor de g ⁴³ puede tender a \triangleright

⁴² Elasticidad de sustitución unitaria que solo sucede cuando se usan funciones de producción Cobb-Douglas.

⁴³ Recordemos que g es la tasa de crecimiento anual de la producción, equivalente a la suma de las tasas de crecimiento de la población ocupada, y de su productividad.

reducirse en las próximas décadas, y el de s a aumentar), la participación del capital, a , tenderá a crecer en el mundo, al igual que ha venido sucediendo en términos de medias en el periodo 1975-2010, en EEUU, Alemania, RU, Canadá, Japón, Francia, Italia y Australia.

Una conclusión lateral de lo anterior es que si la elasticidad de sustitución entre factores fuera mayor que la unidad, y b creciera deprisa –como bien podría suceder en el siglo XXI–, la idea de que el capital humano y el «principio del mérito» podrían conducir a participaciones crecientes del trabajo, podría no ser más que una simple ilusión.

Así pues, la conclusión final de Piketty es que si g entrara en un estadio de crecimiento lento, esa vuelta a tasas bajas de crecimiento productivo conducirá a crecimientos de la intensidad de capital b ; paralelamente, si en las semiestancadas sociedades occidentales futuras, la elasticidad de sustitución entre factores fuera mayor que la unidad, el capital de los capitalistas y su participación en la producción ganarían importancia relativa. Contrariamente, si la elasticidad de sustitución fuera menor que la unidad, incrementos de b forzarían un incremento de la participación del trabajo en la producción-ingreso, sin embargo, de acuerdo con Piketty, parece poco probable.

Así pues, analizando todos los datos relevantes, puede concluirse que, en relación con la intensificación de la capitalización y la concentración de la distribución de la renta, no hay «fuerzas naturales» que permitan reducir la actual importancia creciente del capital (b) y su participación en la renta nacional (a)⁴⁴. En sentido contrario, hay argumentos políticos suficientes (uso de la política fiscal) que han determinado ya en el pasado la evolución oscilante del valor de b y la «fluctuante» retribución a los capitalistas a lo largo del siglo XX.

⁴⁴ Ciertamente, sugiere Piketty, ni la tecnología ni los mercados conocen límites morales; razones por las que carece de sentido esperar que la evolución de la tecnología o el fomento de la competencia nos conduzcan a un orden moral más justo.

9. La concentración de los salarios y del capital. Evolución y rasgos más importantes

Hasta ahora se ha analizado, aunque de modo agregado, la distribución del ingreso entre capital y trabajo, y sus tendencias a largo plazo, pero no se han analizado en detalle las desigualdades internas en lo que se refiere a los ingresos totales del capital, o del trabajo, aspectos sumamente ilustrativos. Nótese al respecto que la distribución total de los ingresos-rentas en un determinado país, dependerá: 1) de la desigual distribución de los salarios; 2) de las desiguales retribuciones al capital; y 3) de las relaciones –vía ahorro– entre esas dos dimensiones del fenómeno distributivo.

Aunque la superioridad de los capitalistas en el campo de la distribución era ya aplastante y tremendamente injusta en el siglo XIX, la distribución interna actual de los salarios percibidos por los trabajadores también es bastante injusta. En efecto, aunque a mediados del siglo XX (1950-1975) la situación distributiva personal conjunta se transformó en más justa, en las últimas tres décadas del siglo XX y comienzos del siglo XXI la situación distributiva se ha movido (y se está moviendo) en dirección opuesta, básicamente por dos razones: 1) por el crecimiento de b favorable a los capitalistas, en paralelo con la existencia de una elasticidad de sustitución mayor que la unidad; y 2) por la aparición de retribuciones salariales extremadamente exageradas a los altos ejecutivos, lo que ha perjudicado adicionalmente a la mayoría de los trabajadores pertenecientes a las clases media y popular.

Según la teoría económica convencional, la desigualdad en cuanto a la distribución de los salarios ha tenido que ver básicamente, y en cada momento histórico, con la calidad del sistema educativo de las naciones, con los distintos grados educativos alcanzados individualmente, y con las normas que regulan el mercado laboral. Por su lado, las rentas de capital han tenido y tienen muy diferentes orígenes y causas, dependiendo estas ▷

de: 1) las tasas de ahorro e inversión previas; 2) la normativa fiscal sobre los flujos sucesorios de riqueza (esto es donaciones y sucesiones); y 3) la evolución de los mercados financieros.

Ciertamente, la acumulación sostenida del capital se debe a que los capitalistas tienen algunas razones para acumular que, en ocasiones, escapan a la lógica económica convencional. Algunos acumulan un capital excesivo por precaución, otros lo hacen para tener una pensión aceptable cuando les llegue la jubilación (hipótesis del ciclo vital de Modigliani); y otros acumulan capital simplemente por prestigio social; actuaciones que en su conjunto no hacen sino desplazar hacia el futuro las desigualdades actuales; desigualdades que, además, tienden a crecer casi automáticamente, dado que r es mayor que g .

En relación con la distribución interna de los ingresos de los trabajadores, Piketty sugiere que el 10 por 100 más afortunado (de los trabajadores) en los distintos países analizados, obtiene actualmente entre el 20 y el 35 por 100 de los ingresos de todos los asalariados. Concretamente, en torno al 20 por 100 del total en los países nórdicos, el 25 por 100 en la UE, y el 35 por 100 (por la fuerte desigualdad salarial existente) en EEUU. Y ello mientras esa desigualdad salarial está tendiendo a acentuarse, sobre todo en EEUU. Contrariamente, el 50 por 100 de trabajadores con menores ingresos (las llamadas «clases populares») reciben respectivamente en esos países el 35, 30, y 25 por 100.

Continuando con esa clasificación de países, y hablando ahora de la distribución de la propiedad del capital, el 10 por 100 más rico posee hoy en esos grupos de países, respectivamente un 60, un 60, y un 70 por 100 del total. Y ello mientras el 50 por 100 más pobre posee respectivamente alrededor del 25, el 10, y el 5 por 100; quedando el resto 15, 30 y 25 por 100 para las clases medias.

Volviendo al campo de los ingresos laborales, es particularmente interesante la tendencia observada en EEUU a lo largo de las últimas décadas, de pagos crecientes a los superejecutivos; tendencia que si se mantuviese, podría llevar a

EEUU en 15-20 años a que el 50 por 100 de los asalariados peor pagados obtuviera tan solo el 10-15 por 100 de los salarios totales mientras el 10 por 100 de trabajadores mejor pagados se quedaría con casi la mitad del pastel salarial.

9.1. La aparición de las sociedades meritocráticas. ¿Causa de la crisis financiera de 2008?

Ha de insistirse que en las últimas tres décadas ha aparecido una nueva forma de sociedad, surgida inicialmente en EEUU, basada en lo que incorrectamente se denomina «hipermeritocracia»; sociedades estas en las que las superestrellas de cualquier actividad o los superejecutivos dominan el escenario distributivo. Se trata de sociedades sumamente desiguales en las que los estratos más altos del ingreso están dominados más por los altísimos salarios de unos pocos que por las herencias; justo lo contrario a lo que sucedía en tiempos de la Belle Époque en Francia, RU, y EEUU. En esas sociedades hipermeritocráticas es fácil imaginar cómo los superejecutivos (actuales) pueden transformarse en pocos años en rentistas (capitalistas) por la vía de la acumulación de sus superahorros, provenientes de sus excesivos e injustificados⁴⁵ salarios. Por supuesto que sus descendientes, ya en segunda generación, se transformarán en puros rentistas, o en rentistas que también trabajan.

Debe hacerse notar que, en el siglo xx, la composición del total de las rentas (provengan estas del trabajo o del capital) del grupo de los más ricos ▷

⁴⁵ En la discusión sobre la injustificabilidad de esos salarios, entran en juego conceptos como los del inaplicable principio de la productividad marginal a las labores no sistemáticas realizadas por esos individuos, a la falta de proporcionalidad de sus ingresos con sus presuntamente altísimos capitales humanos (algo totalmente irreal por comparación a los de los colegas que les rodean), etcétera. Esos salarios se deben básicamente a la globalización y al mayor tamaño de sus empresas, al hecho de que los consejos de administración —de los que forman parte los superejecutivos— son los que dictan los super-salarios, y a la progresiva reducción de los tramos más altos del IRPF, que ahora permiten pagar salarios netos mucho mayores, sin un esfuerzo empresarial apreciable.

ha cambiado significativamente en los países europeos, y también en EEUU. Y lo ha hecho como consecuencia: 1) de las dos guerras en las que estuvieron implicadas Francia y Alemania, lo que generó importantes destrucciones de activos, en general propiedad de los ricos rentistas de principios del siglo xx; 2) de las quiebras (que también afectaron básicamente a los ricos) resultantes de la crisis económica que se inició en 1929; 3) de la práctica de la eutanasia de los rentistas, de resultados de la gran inflación que los Gobiernos de Alemania y Francia generaron para pagar la deuda pública originada por esas dos guerras; y 4) de la reorganización del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas, fuertemente incrementado (en Francia, EEUU y otros países) a partir de 1914.

Como consecuencia de la menor relevancia de los capitalistas-herederos hasta los años setenta-ocho del siglo xx, y de la progresión de la hipermeritocracia a partir de los ochenta, las rentas de capital no sobrepasan ya a las de los hiperasalariados más que en el último percentil (el del 1 por 100 más rico). Esto significa que los capitalistas puros son hoy mucho menos numerosos y poderosos que antaño. Y dado que el grupo humano del 10 por 100 con mayores ingresos siempre ha asumido el liderazgo social, las sociedades occidentales han mutado desde unas sociedades controladas básicamente por los capitalistas-rentistas, a otras controladas por los superejecutivos, que hoy son mayoría en el último decil (10 por 100 más rico).

En lo concerniente a EEUU es perceptible que, en relación con el grupo del 10 por 100 más rico, este decil, tras permanecer en el 30-35 por 100 del total de ingresos (de capital o trabajo) en el periodo 1945-1980, se ha movido en las últimas tres décadas hasta el 45 por 100 o más (casi el 50 por 100) en 2010; lo que supone un alza importante de rentas derivado de la elevación de los ingresos de los superejecutivos; y, también, de la reaparición (todavía solo parcial) de la importancia de las herencias, fenómenos que en su conjunto han producido en EEUU una sociedad mucho

más desigual que la de mediados del siglo xx, y también mucho más desigual que las sociedades europeas actuales.

Como consecuencia de la crisis de 1929 y del intenso *shock* fiscal introducido por Roosevelt contra los ingresos elevados, y tras la Segunda Guerra Mundial, EEUU también experimentó –al igual que los países occidentales europeos– una compresión de las desigualdades, lo que hizo que el 10 por 100 más rico volviera a recibir solo el 30-35 por 100 del total de rentas. Ahora bien, desde la década de 1970-1980, las desigualdades de ingresos en EEUU han experimentado una explosión sin precedentes, alcanzando el grupo del 10 por 100 más rico, como se ha dicho, el 45-50 por 100 de la renta nacional en el periodo 2000-2010, lo que implica un crecimiento de 15 puntos en su participación en esa renta nacional. Ciertamente, un incremento excesivo que lleva a preguntarnos si ese crecimiento podrá continuar o no en el futuro, y si ese 10 por 100 más rico podrá acercarse o no, en 2030, a recibir el 60 por 100 de la renta nacional.

Dicho eso, uno también debería preguntarse si la crisis financiera iniciada en 2008 en EEUU ha sido la causa de la desigualdad creciente en ese país, o si, contrariamente, la desigualdad creciente ha inducido, al menos parcialmente, la crisis⁴⁶. Piketty sugiere que el cuasi estancamiento de los ingresos de las clases populares desde 1970 hasta hoy (con un crecimiento anual real medio de menos del 0,5 por 100), significa que en las décadas mencionadas se ha producido una transferencia de 15 puntos porcentuales desde el 90 por 100 de individuos con menores ingresos individuales (clases media y popular) al 10 por 100 más rico. Transferencia interna 4 veces más importante que la realizada al extranjero (a China, Alemania, etcétera), como consecuencia del déficit comercial acumulado por EEUU a lo ▷

⁴⁶ Según podría deducirse de los supuestos contenidos en el modelo keynesiano de Kaldor. Así, si los ricos hubieran ahorrado mucho, su menor propensión media al consumo habría redundado en una menor demanda agregada y en una menor producción. Véase al respecto cualquier manual de Macroeconomía.

largo de los años 2000 que, en ocasiones, ha sido considerada como la causa de la desestabilización progresiva (anterior a 2008) del sistema financiero de los EEUU. Por consiguiente, según sugiere Piketty, el desigual crecimiento de los ingresos y la superconcentración de estos podrían haber sido algunas de las causas más importantes de la catástrofe económica iniciada en 2008 en EEUU.

10. La importancia de las herencias en el siglo XXI y mezcla de ingresos de los más ricos

Además de la influencia determinante de r y g , sobre b y a , hay otras variables, aún no consideradas, que también actuarán, aunque en menor medida, sobre la distribución interna del capital privado (propiedad y rendimientos). Se trata de: 1) las herencias y donaciones; 2) la importancia del ahorro en la formación de la riqueza a lo largo de la vida de los individuos; y 3) la esperanza de vida, que incrementa por sí misma el valor de las herencias transmitidas a los herederos, mientras ralentiza el proceso hereditario a corto-medio plazo.

Obviamente sí, como sucede en general, r es mayor que g , el fenómeno de las herencias será inevitable. Esto significa que las desigualdades formadas y acentuadas en el pasado reciente (1970-2010), que finalmente desembocarán en herencias, tendrán una influencia significativa y duradera en el futuro. En efecto, dadas las tendencias recientes de r y g , ya comentadas, la evolución de b será creciente y por consiguiente, las herencias (y/o las donaciones) adquirirán en Occidente, y quizá en todo el planeta, una importancia similar a la que ya tuvieron en el siglo XIX en Europa y EEUU. Fenómeno que probablemente será completado con los ahorros incrementados de los superejecutivos, lo que producirá en las siguientes generaciones una diferente mezcla de rentas (de la propiedad) y salarios.

Para analizar el problema de las herencias y sus determinantes, es importante definir el «importe anual del flujo sucesorio» como la suma transferida vía herencias y donaciones en un país a lo largo de un año, en términos de su propia renta

nacional. Analizando el caso de Francia, Piketty extrae reglas aplicables a cualquier país del mundo. Específicamente, y en relación con la evolución de las sucesiones en el país galo en el periodo 1820-2010, dos datos emergen con claridad: 1) que el flujo sucesorio anual representó a lo largo del siglo XIX un valor anual de alrededor del 20-25 por 100 de la renta nacional, con una ligera tendencia al crecimiento a finales de siglo; y 2) que ese flujo sucesorio se colapsó en el periodo 1910-1950, alcanzando niveles del 4 por 100 de la renta nacional, para recuperar posteriormente (2010) niveles del 15 por 100.

Nótese que la caída de los flujos sucesorios en el periodo 1914-1945 fue el doble de fuerte que la caída de los patrimonios privados en el periodo. Esto significa que la importancia de las herencias y las donaciones fue mucho menos relevante en ese periodo que en el siglo XIX, y que la acumulación acaecida entre 1914 y 1945 se hizo más bien trabajando y ahorrando, que heredando. De cara al futuro, Piketty, analizando dos opciones estimatorias y de acuerdo con la opción menos favorable a los herederos, sugiere que los flujos sucesorios continuarán creciendo hasta 2030-2040 para alcanzar finalmente un nivel estable del 16-17 por 100 de la renta nacional. En el escenario alternativo, la progresión de los flujos sucesorios sería más intensa, llegándose en 2060 a tasas del 24-25 por 100, es decir, a un nivel similar al de finales del siglo XIX.

Con los datos conocidos sobre los flujos sucesorios, Piketty ha construido una relación entre los flujos sucesorios totales y la riqueza acumulada en Francia, llegando a las siguientes conclusiones: 1) que en el siglo XIX, cuando los flujos sucesorios representaban anualmente un 20-25 por 100 de la renta nacional de Francia, la riqueza heredada era entorno al 80-90 por 100 de la riqueza privada total, lo que significa que la mayor parte de los capitales existentes eran heredados⁴⁷; algo coherente con el hecho de que, entonces, solo una minoría de personas que había ▷

⁴⁷ La acumulación de ahorro procedente del trabajo era muy escasa en el siglo XIX, al ser pobre la mayor parte de la población y pequeño el ritmo de crecimiento g de entonces, debido a los bajísimos incrementos de la productividad del trabajo ocupado y al limitado ritmo del crecimiento de la población.

empezado de la nada y reunía una cantidad significativa de capital a lo largo de su vida; 2) que tras el colapso de los capitales (*b*) desde 1910 en adelante, el capital recibido en herencia comenzó a decrecer en términos del capital privado total, hasta alcanzar su punto más bajo en 1970, representando en ese año tan solo el 40 por 100 del capital privado total, lo que significa que por primera vez en la historia (de Francia) la mayor parte del capital detentado por los individuos no había sido heredado. Sin embargo, desde entonces, la proporción del capital heredado no ha parado de crecer, representando ya en 2010 un 70 por 100 del capital privado total, siendo posible que ese capital heredado alcance en 2030-2040 una cifra aproximada al 80 por 100.

De otro lado, al describir la mezcla actual de ingresos de los más ricos⁴⁸, Piketty señala que las sociedades occidentales y democráticas (actuales) no han sido capaces de incrementar en las últimas décadas la participación de los salarios en la renta nacional (1-*a*). En lugar de eso, lo que ha ocurrido es que además de incrementarse la participación del capital en la producción total, se ha producido un proceso de sustitución –por supuesto favorable a los superejecutivos– de unos asalariados por otros, dentro del total de salarios; sustitución, que los altos ejecutivos han usado para acceder a los rangos más altos de ingresos de la sociedad en su conjunto. Todo lo anterior indica que la largamente esperada movilidad intergeneracional, supuestamente inducida por las inversiones reforzadas en educación y conocimientos (capital humano), lamentablemente, no han surtido los efectos distributivos esperados⁴⁹.

Resumiendo, podría decirse que el volumen relativo de los flujos sucesorios anuales y del capital acumulado no solo está creciendo en la actualidad,

sino que además está tendiendo a recuperar los niveles de finales del siglo XIX; aunque ciertamente hoy quedan menos superrentistas mientras, al tiempo, ha aparecido una nueva clase patrimonial⁵⁰ que ha accedido a una significativa participación en la propiedad.

11. Correcciones fiscales a las tendencias subyacentes del capitalismo

Habida cuenta de las consideraciones anteriores derivadas de los datos históricos disponibles, si los Estados quieren evitar en el futuro el dominio económico, y a veces político, de los más ricos, será preciso introducir políticas fiscales específicas y discriminatorias que permitan limitar, dentro del sistema capitalista, la indefinida propensión a la concentración del capital, inducida por el diferencial positivo o creciente *r-g*, que ha reaparecido con gran virulencia en los últimos 30 años (1980-2010).

De acuerdo con Piketty, el mejor instrumento disponible para detener esa tendencia a la concentración del capital y de la renta –desestabilizadora por sí misma de la paz social y la democracia– es el establecimiento (en el futuro) de una importante y progresiva (aunque no confiscatoria) imposición anual sobre el capital⁵¹; y ello a fin de reducir la capacidad del capital para autoreproducirse a tasas *r* muy superiores al valor de *g*. Pero nótese que la instrumentación de tal impuesto deberá hacerse cuidadosamente, ya que de otro modo, la inversión agregada podría tender a decrecer y la tasa de crecimiento a reducirse, lo que ciertamente sería contraproducente a efectos de evitar la concentración del capital y del ingreso. ▷

⁴⁸ En el grupo de los más ricos pueden encontrarse hoy algunos rentistas, que también tienen títulos o grados profesionales, que no implica necesariamente que sus ganancias obtenidas trabajando hayan crecido significativamente. De otro lado, los superejecutivos, con sus exagerados ingresos, pueden ahorrar e invertir significativamente, entrando así automáticamente en la categoría de rentistas.

⁴⁹ Esas inversiones reforzadas en educación solo han desplazado hacia arriba, y en paralelo, el nivel medio de conocimientos, lo que no ha inducido la convergencia de rentas.

⁵⁰ Compuesta por los superejecutivos y últimos percentiles de la clase media.

⁵¹ Una imposición anual y progresiva sobre el capital privado (neto de deudas) existente, y una más progresiva imposición sobre el capital heredado (lo que viene a producirse solo cada 30 años, cada generación), complementarían la actualmente agotada progresividad en la imposición sobre la renta de las personas físicas que, en la práctica, ya no es pagada por los ricos, dado su alto nivel de ingresos no sujetos de hecho al impuesto.

Así pues, el establecimiento de ese impuesto anual y progresivo sobre el capital⁵² sería una solución aceptable para desactivar la actual «espiral de desigualdad», haciendo a la vez posible el mantenimiento de un deseable esquema económico competitivo, que de otro modo (sin el mencionado impuesto) sería sustituido por un sistema progresivamente monopolístico⁵³, contrario a los intereses de la sociedad.

Ahora bien, la dificultad básica para el desarrollo de esa estrategia de imposición anual y progresiva sobre el capital individual es que tal estrategia requiere de un grado de cooperación y transparencia internacionales en lo financiero y/o de una integración política regional⁵⁴, que aún no

ha sido alcanzada ni siquiera por los Estados europeos actuales, que desafortunadamente funcionan con «constituciones políticas» aún no adaptadas a la globalización del mundo actual⁵⁵. Nótese al respecto que en la Unión Europea, la construcción del mercado único –que desde 1986, ha tratado de incrementar la competencia– ha podido conducir a elevar el diferencial *r-g*, lo que *ceteris paribus* ha podido incrementar la concentración del capital. Concentración que no proviene de las imperfecciones del mercado –contra las que la UE lucha– sino del bajo crecimiento de la producción y de los salarios, resultantes ambos de la competencia internacional. Consecuentemente, en un contexto global y sin fronteras, Piketty cree que no hay mejor opción que el establecimiento de un impuesto anual y progresivo sobre el capital, a fin de defender la democracia y su supervivencia a largo plazo.

⁵² Véase Piketty, T. (2013), libro ya mencionado. En ese libro su autor sugiere a título orientativo que la tarifa progresiva en el impuesto anual sobre el capital podría ser: del 0,1 al 0,5 por 100 para capitales acumulados hasta 1 millón de euros; del 1 por 100 entre 1 y 5 millones de euros; del 2 por 100 entre 5 y 10 millones de euros; y del 5 al 10 por 100 para fortunas superiores a los cien millones de euros.

⁵³ O por otras fuerzas o estructuras políticas que podrían finalmente capturar a los Gobiernos, lo que podría desactivar los valores positivos de la democracia.

⁵⁴ Que crean sistemas automáticos de transmisión de información financiera entre los distintos países.

⁵⁵ Particularmente, en el caso de los países europeos pequeños, tan solo una completa integración de las políticas regionales, en particular el establecimiento de «un sistema automático de transparencia financiera» podría ayudar a construir una regulación fiscal sobre el capital que ayudara a detener el crecimiento de la concentración de la riqueza.

Ramón Casilda Béjar*

LAS MULTILATINAS, AVANCES Y TENDENCIAS

Las empresas multilatinas representan un fenómeno empresarial realmente novedoso en América Latina, que se explica debido al crecimiento y desarrollo económico que ha protagonizado la región desde mediados de la década de 1990, impulsado por un entorno internacional muy favorable. Desde estas experiencias acontecidas en su expansión regional, donde compiten abiertamente con las multinacionales extranjeras en los más diversos sectores de actividad, sus habilidades directivas, sus capacidades productivas así como su tamaño se han visto reforzados.

De esta manera, una vez consolidada su presencia y competitividad, primero en su propio mercado nacional y posteriormente en el regional, situadas en los principales países, se encuentran protagonizando diferentes operaciones de fusiones y adquisiciones que potencian sus economías de escala. La siguiente fase es su expansión internacional, y si bien su mercado preferido es Estados Unidos, también deciden cruzar el Atlántico y lo hacen en España como puerta de entrada para su expansión en Europa.

Las crecientes inversiones que vienen realizando en nuestro país durante los últimos años demuestran sus capacidades, transformación y adaptación para competir exitosamente, facilitado ampliamente por los tradicionales vínculos históricos, y en las actuales circunstancias por el importante ajuste de precios debido a la crisis económica, que les permite adquisiciones altamente atractivas, que presagian continuidad en las inversiones a pesar del retroceso del crecimiento que se viene observando en las economías latinoamericanas.

Palabras clave: internacionalización, fusiones, adquisiciones, competitividad, multinacionales.

Clasificación JEL: F01, G34, O14.

1. Las multilatinas y su origen

Las multilatinas, originalmente, fueron definidas por la revista *América Economía* en 1996. Su objetivo era describir las empresas locales que comenzaban a realizar negocios a lo largo y ancho de las Américas. En este sentido se puede decir que los nombres colectivos constituyen una abstracción útil cuando definen una idea o una cosa con cierto grado de precisión.

Su origen se produce durante la década de 1990, coincidiendo con un contexto de general bonanza económica en la región (aunque con altibajos), y la puesta en marcha del Consenso de Washington, cuyas políticas facilitaron los cambios experimentados en las últimas tres décadas en las economías latinoamericanas, permitiendo una mayor transformación y modernización productiva e inserción internacional mediante una mayor apertura y liberalización. Y todo esto, beneficiándose del buen momento económico propiciado por los altos precios de las materias primas que se incrementaron notablemente debido a la intensa demanda china y un entorno internacional muy favorable. ▷

* Profesor del Instituto de Estudios Bursátiles. Profesor de la Escuela Diplomática.

Versión de febrero de 2015.

Al igual que las multinacionales, que tuvieron sus origen en las empresas manufactureras industriales y extractivas (mineras), también las multilatinas comenzaron con las empresas extractivas (mineras) y continuaron con las manufacturas industriales, extendiéndose hacia otros campos tan diversos como la industria cementera, construcción e ingeniería, cosmética, agroindustria, biocombustibles, gastronomía, telecomunicaciones, siderurgia, petroquímica, audiovisual, distribución, grandes almacenes o aeronáutica.

El ejemplo más próximo de las multilatinas lo encontramos en las «multinacionales españolas» (que llevo analizando y dándole seguimiento desde que iniciaron su proceso de internacionalización en esta región), que también aprovecharon el buen momento y contexto económico con la incorporación de España a la Unión Europea y al mercado único. Desde que la economía española cuenta con multinacionales líderes, su transformación fue intensa desde su dimensión, organización, modernización y proyección internacional, razón por la cual el peso de España se vio notablemente incrementado y adquirió relevancia en el contexto mundial.

2. La expansión regional

La expansión regional de las multilatinas, como se ha indicado, coincidió con un contexto de general bonanza económica, y un entorno internacional muy favorable, lo cual resultó una condición decisiva para que se iniciara un ciclo de crecimiento vigoroso a lo largo y ancho del continente, que les facilitó excelentes resultados, y que a su vez propiciaron la confianza de los inversores en sus respectivos países.

Las estrategias de expansión regional buscaban obtener mayor tamaño, diversificación y beneficios, y se vieron favorecidas por la instauración de múltiples acuerdos comerciales cuyo fin fue favorecer la integración regional mediante los intercambios entre las distintas economías que participaran de éstos tratados regionales que se han

comportado con distinta intensidad, como por ejemplo: Mercosur, CAN, Caricom y más recientemente la Alianza del Pacífico (Casilda, 2013).

Los datos que anualmente se presentan en la revista *América Economía*, donde se recoge la clasificación de las primeras 50 multilatinas, Brasil ocupa el primer lugar con 14, segundo México con 12, tercero Chile con 11, seguido de Colombia, Perú y Argentina con 3 respectivamente (Cuadro 1, en la página siguiente).

Durante 2014, las ventas totales de las mayores 50 multilatinas crecieron un 29 por 100 respecto al año anterior. En un primer análisis se puede constatar que internacionalizar las operaciones es una buena forma de protegerse contra las políticas económicas de cada país (ciclo económico), a la vez que se diversifican riesgos y se aprovechan las sinergias.

Durante las últimas dos décadas, las multilatinas han tenido una creciente expansión regional y, por extensión, en los mercados internacionales, facilitada como se ha indicado por las políticas adaptadas de apertura y liberalización económica del Consenso de Washington, pero también, y esta dimensión hay que reconocerla, por el regionalismo abierto de la CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe).

Las estrategias de crecimiento que han utilizado son diferentes y estas no son ajenas a las propias singularidades de sus países de procedencia y destino, si bien comparten algunos patrones comunes. Por ejemplo, las chilenas prefieren crecer en el bloque que conforman Perú, Argentina, Colombia y Brasil. Las más utilizadas han sido, y siguen siendo, las fusiones y las adquisiciones. Un ejemplo lo constituye la fusión que protagonizaron la aerolínea chilena Lan Chile y la brasileña TAM, dando origen a LATAM, que se sitúa entre las 10 aerolíneas más importantes del mundo, proporcionando servicios de transporte de pasajeros y de carga a más de cien destinos y veinte países. Otra estrategia en la misma dirección es la protagonizada por el mayor banco privado brasileño Itaú, que fusionó su filial en Chile con el colombiano CorpBanca, en una operación que ▷

CUADRO 1
LAS 50 MAYORES MULTILATINAS PRIVADAS EN 2014

Ranking 2014	Multilatina	País	Sector	Ventas 2013	Porcentaje empleados en exterior
1	CEMEX	MÉX	CEMENTO	14.953,90	77,7
2	LATAM	CHI	AEROTRANSPORTE	13.266,10	77,0
3	BRIGHTSTAR	USA/BO	TELECOM	10.600,00	84,0
4	GRUPO JBS - FRI BOI	BRA	ALIMENTOS	39.658,00	59,2
5	SUDAMERICANA DE VAPORES	CHI	NAVIERA	3.206,00	83,1
6	TENARIS	ARG	SIDERURGIA METALURGIA	10.597,00	74,0
7	TERNIUM	ARG	SIDERURGIA METALURGIA	8.530,00	70,0
8	AVIANCA-TACA	CO/SV	AEROTRANSPORTE	4.609,60	70,0
9	MEXICHEM	MÉX	PETROQUÍMICA	5.177,00	72,0
10	AJEGROUP	PER	BEBIDAS LICORES	1.745,00	77,7
11	TELMEX	MÉX	TELECOM	10.277,10	75,0
12	GERDAU	BRA	SIDERURGIA METALURGIA	10.597,00	55,0
13	GRUMA	MÉX	ALIMENTOS	4.138,00	58,8
14	AMÉRICA MÓVIL	MÉX	TELECOM	60.079,70	58,0
15	MASISA	CHI	MANUFACTURA	1.364,70	68,4
16	ARAUCO	CHI	CELULOSA PAPEL	5.145,50	37,6
17	CENCOSUD	CHI	RETAIL	19.648,00	60,3
18	NEMAK	MÉX	AUTOMOTRIZ AUTOPARTES	4.390,90	49,5
19	SONDA	CHI	SOFTWARE DATOS	1.277,30	72,5
20	SIGMA	MÉX	ALIMENTOS	3.744,10	95,2
21	ARTECOLA	BRA	QUÍMICA	128.196,00	61,6
22	EMBOTELLADORA ANDINA	CHI	BEBIDAS LICORES	2.905,30	77,9
23	CMPC	CHI	CELULOSA PAPEL	4.974,50	43,8
24	MARFRIG	BRA	ALIMENTOS	8.007,20	30,9
25	INDRA	BRA	MULTISECTOR	4.011,60	53,7
26	COPA AIRLINES	PAN	AEROTRANSPORTE	2.608,30	24,0
27	GRUPO ALFA	MÉX	MULTISECTOR	15.560,30	28,9
28	ISA (INTERCONEX ELEC)	COL	ENERGÍA ELÉCTRICA	1.872,70	63,6
29	FEMSA (3)	MÉX	BEBIDAS	19.640,40	21,8
30	GRUPO BELCORP	PER	QUÍMICA	1.963,00	79,0
31	GRUPO BIMBO	MÉX	ALIMENTOS	13.785,00	39,8
32	MARCOPOLO	BRA	AUTOMOTRIZ AUTOPARTES	1.766,80	60,2
33	PDVSA	VEN	PETRÓLEO GAS	116.256,00	6,0
34	IMPESA	ARG	ENERGÍA	689,60	54,8
35	SQM	CHI	MINERÍA	2.203,00	4,4
36	MADECO	CHI	MANUFACTURA	415,90	75,0
37	VALE	BRA	MINERÍA	43.323,50	19,1
38	COCA-COLA FEMSA	MÉX	BEBIDAS LICORES	11.931,70	47,7
39	LOCALIZA	BRA	LOGÍSTICA	1.483,80	93,4
40	WEG	BRA	MANUFACTURA	2.915,10	18,2
41	GRUPO NUTRESA	COL	ALIMENTOS	3.156,10	32,8
42	PETROBRAS	BRA	PETRÓLEO GAS	130.150,30	11,6
43	POLLO CAMPERO	GUA	ALIMENTOS	400,00	47,8
44	NATURA	BRA	QUÍMICA FARMACIA	2.966,70	80,2
45	CONSTRUCTORA ODEBRECHT	BRA	CONSTRUCCIÓN	4.101,50	32,0
46	GRUPO MODELO	MÉX	BEBIDAS	6.771,70	7,0
47	SUZANO PAPEL E CELULOSE	BRA	CELULOSA PAPEL	2.428,30	6,0
48	ALICORP	PER	ALIMENTOS	2.047,80	46,7
49	METALFRIO	BRA	ELECTRO	344,10	53,0
50	FALABELLA	CHI	RETAIL	12.653,30	47,7

Fuente: América Economía Ranking 2014, Santiago de Chile.

le proporciona el acceso a los mercados de Colombia, Perú y América Central. La entidad resultante; Itaú CorpBanca, tendrá como socios mayoritarios el Itaú Unibanco y el Corp Group.

Esto indica que el mapa empresarial latinoamericano se encuentra sometido a rápidos cambios y variaciones, como lo demuestra la intensa actividad que llevan a cabo grupos colombianos y chilenos, quienes han protagonizado adquisiciones de importantes multinacionales europeas que decidieron desinvertir en la región, siendo entre otras operaciones significativas las siguientes:

- Grupo Aval (Colombia): compró en Centroamérica al Banco BAC Credomatic, brazo financiero de General Electric por 1.900 millones de dólares.
- Grupo Aval (Colombia): adquiere a BBVA la AFP Horizonte de Colombia por 530 millones de dólares.
- Grupo Aval (Colombia): se ha hecho con Editorial El Tiempo, tras adquirirlo al Grupo español Planeta por 300 millones de dólares.
- Grupo Aval (Colombia): adquiere a BBVA su histórica filial en Panamá por 646 millones de dólares.
- Davivienda (Colombia): compró la operación del HSBC (Reino Unido) en Costa Rica, Honduras y El Salvador por valor de 801 millones de dólares.
- Grupo Gilinski (Colombia): adquirió la operación del HSBC (Reino Unido) en Colombia, Uruguay, Paraguay y Perú, por 400 millones de dólares.
- Grupo Sura (Colombia): compró a ING de Holanda los activos en pensiones, seguros y fondos de inversión en Chile, México, Perú, Uruguay y Colombia. La operación fue de 3.763 millones de dólares.
- Grupo Argos (Colombia): se quedó con diversos activos de la cementera francesa Lafarge en Estados Unidos, desembolsando 760 millones de dólares.
- ISA (Colombia): adquirió a Cintra (España) la filial Intervial Chile por 580 millones de dólares.
- Corpbanca (Chile): compró al Grupo Santander la operación Santander Colombia, que totalizó 1.225 millones de dólares.

- Corpbanca (Chile): se hizo con HelmBank en Colombia por 1.278 millones de dólares.

- Cencosud (Chile): adquirió los hipermercados franceses Carrefour y sus tiendas en Colombia por 2.600 millones de dólares.

- Compañía Sud Americana de Vapores (Chile): se fusionó con Hapag-Lloyd, su competidor alemán de transporte marítimo por contenedores, convirtiéndose en la cuarta empresa mundial del sector con una facturación de 8.700 millones de dólares. La sede central estará en Hamburgo y en Santiago de Chile estará la central regional.

- Abbott Laboratories (EEUU): compra la chilena CFR Pharmaceuticals, especializada en medicamentos genéricos, siendo una de las mayores compañías en la región dedicada al desarrollo, producción y venta de medicamentos en 15 países latinoamericanos y en Vietnam. Cuenta con 7.000 empleados y opera en plantas de producción y centros de investigación en Chile, Colombia, Perú y Argentina. La compra asciende a 2.900 millones de dólares y el total de la operación supone 3.330 millones de dólares, si se tiene en cuenta la deuda que acumula la chilena. Abbott doblará su presencia en el mercado de genéricos en Latinoamérica y sus ingresos se elevarán en 900 millones de dólares anuales.

Es preciso destacar que estas transacciones indican un cambio importante en el patrón de crecimiento, pues hasta hace algunos años estas adquisiciones eran casi exclusivamente potestad de las multinacionales de los países avanzados, como puede ser el caso de España (Casilda, 2002). Este auge de las multilaterales demuestra sus excelentes capacidades en la adaptación y transformación de sus recursos para competir exitosamente en la dimensión regional, siendo el caso de las multilaterales aéreas.

También es preciso resaltar el impacto favorable que causan las multilaterales sobre un proceso tan importante, como es la «integración regional»¹. ▷

¹ En la XXIII Cumbre Iberoamericana, Ciudad de Panamá (16-18 de octubre de 2013) en la ceremonia de apertura, el presidente de Panamá, Ricardo Martinelli, expresó solemnemente y con profundidad que «la integración es el futuro nuestro», al tiempo que añadió «si reflexionamos sobre el futuro de la Cumbre, concluiremos que los países podrán encontrar en la comunidad iberoamericana una herramienta útil para desarrollarse y fortalecerse en el siglo XXI».

Esto se produce debido al voluminoso y creciente nivel de operaciones, proyectos e inversiones que llevan a cabo en toda la región, haciéndose evidente su contribución en la profundización, cohesión e integración de los mercados latinoamericanos, relacionando productores y consumidores como nunca antes se había logrado y a una velocidad no conocida en los tratados y acuerdos establecidos durante todos estos años². En consecuencia, se hace necesario aprovechar estas fuerzas dinámicas para incorporarlas lo más amplia y extensamente posible en beneficio de la integración regional, que por cierto dista mucho aún de lo planeado.

Al respecto, el Instituto de Integración para América Latina y el Caribe (Intal)³, muestra que, durante el período 2003-2013, el comercio entre los países sudamericanos superó al dinamismo de las exportaciones mundiales y al de las ventas de la región hacia el resto del mundo. Los crecimientos más relevantes del intercambio intraindustrial durante este tiempo estuvieron en los flujos de comercio intraindustrial, tanto de manufacturas como de productos basados en recursos naturales (Gayá y Michalczewsky, 2014).

En general, las economías latinoamericanas se complementan entre sí. Las especializadas en la producción de materias primas se complementan con las más especializadas en manufacturas. Intal deduce que la región muestra un panorama heterogéneo en materia de comercio e identifica flujos industriales significativos en 11 de las 66 relaciones bilaterales mantenidas entre 2003-2013. Muestra que solo tres economías (Argentina, Brasil y Uruguay) tienen un índice de comercio intraindustrial alto, aunque Colombia y Ecuador están cerca de alcanzarlo. Argentina y Brasil son los países donde los flujos intraindustriales son más relevantes; mientras que en el resto de los casos

casi no existe un intercambio bidireccional. Aquí es donde las multilatinas pueden actuar para revertir y potenciar los flujos intraindustriales.

Estos datos, sin duda, contribuyen al debate sobre la integración latinoamericana y permiten extraer conclusiones relevantes, tanto para los hacedores de política como para el sector privado, debido a que los flujos de intercambio representan uno de los aspectos clave de la integración económica. Diversificar la oferta exportadora regional y penetrar en nuevos mercados como lo están haciendo las multilatinas mexicanas en España (Recuadro 1, en página siguiente), así como desarrollar flujos de intercambio intraindustrial, que favorecen la obtención de ganancias del comercio derivadas de las economías de escala, la incorporación de tecnología, y la creación de redes comerciales, representan efectos positivos sobre el resto de la economía y propician tanto la expansión regional como internacional.

3. La expansión internacional

La expansión internacional realizada por las multilatinas ha hecho perder cierta vigencia a algunas propuestas relacionadas con las teorías tradicionales. Para ciertos autores, actualmente no es suficiente pensar que el acceso a una mano de obra barata, el control de recursos naturales o habilidades productivas, son suficientes argumentos para explicar estas tendencias de crecimiento. Las nuevas tendencias se apartan de estos planteamientos al señalar que, por ejemplo, la innovación y la calidad son un rasgo distintivo de las principales empresas que se expanden internacionalmente, como es el caso de las multilatinas.

Esta expansión presenta algunas singularidades, por ejemplo, hay quienes sostienen que encuentran ciertas ventajas cuando operan en «entornos culturales» próximos, como por ejemplo en Angola, donde las multilatinas brasileñas se han implantado rápidamente con éxito y emprenden ▷

² Estos acuerdos de integración cubren ampliamente todos y cada uno de los aspectos, y son por sus siglas: ACS; ALADE; ALBA; CA-4; CAN; CARICOM; CELAC; MERCOSUR; NAFTA; OEA; OECS; OTCA; PARLACEM; SELA; SICA; UNASUR y AP.

³ INTAL es un Instituto que pertenece al Banco Interamericano de Desarrollo con sede en Buenos Aires (Argentina).

RECUADRO 1
Haciendo negocios en América Latina

Según el informe del Grupo Banco Mundial *Doing Business 2015. Más allá de la eficiencia*, continúa el progreso en el entorno regulatorio de los negocios en muchas economías de América Latina. Los empresarios locales en América Latina percibieron una mejoría para hacer negocios en el último año, manteniéndose el fuerte ritmo reformista para mejorar las regulaciones empresariales. Según el informe, la mitad de las economías de la región implementaron al menos una reforma regulatoria en 2013/2014.

El informe establece que ciertas economías de América Latina y el Caribe adoptaron medidas para eliminar los obstáculos a la actividad empresarial y robustecer las instituciones legales. Por ejemplo, Costa Rica y Guatemala adoptaron un sistema electrónico para la presentación y el pago de los impuestos empresariales, ahorrándose más de 60 horas al año en el tiempo empleado en el cumplimiento de cargas tributarias. Uruguay aprobó una ley cuyo objetivo es acelerar la resolución de litigios comerciales e implementó un sistema de inspección basado en riesgos que reduce el tiempo de despacho de aduanas.

Cabe destacar que Colombia es la economía donde es más fácil hacer negocios. Adicionalmente, ha implementado la mayor cantidad de reformas regulatorias en la región desde 2005, sumando un total de 29. Por ejemplo, en 2013/2014, facilitó el acceso al crédito a través de una nueva ley que mejora el régimen de garantías mobiliarias. Los cinco primeros lugares con facilidad de hacer negocios son, junto a Colombia, Perú, México, Chile y Puerto Rico. Estas economías se ubican entre las de mejor desempeño a nivel mundial en varias de las áreas medidas por el informe. Por ejemplo, hace diez años, un empresario peruano habría tardado más de 33 días para registrar el traspaso de una propiedad. Ahora le supondría sólo 6,5 días, menos que en los Estados Unidos (15 días) o Austria (20,5 días). «Desde hace casi una década, algunas economías de América Latina han mejorado su entorno empresarial, llegando en muchos casos a niveles equiparables a las mejores prácticas globales», así lo considera Augusto López-Claros (director del grupo de indicadores globales, economía del desarrollo, Grupo Banco Mundial), quien considera: «que acelerar y ampliar este proceso ayudaría a cerrar la brecha con aquellas economías con el mejor desempeño global e impulsaría la competitividad».

En esta edición, por primera vez, *Doing Business* recopiló información para una segunda ciudad en las 11 economías con población superior a los 100 millones de habitantes. En Brasil, se analizan las regulaciones de negocios en São Paulo y Río de Janeiro, y en México, en la Ciudad de México y el Distrito Federal. El informe revela que las diferencias entre ciudades son más comunes en indicadores que miden las etapas, el tiempo y el coste para completar operaciones regulatorias, en las cuales las agencias locales juegan un papel más importante.

El informe revela que Singapur encabeza la clasificación global de la facilidad para hacer negocios. Le acompañan las 10 principales economías con los entornos regulatorios más favorables para los negocios: Nueva Zelanda, Hong Kong, China, Dinamarca, República de Corea, Noruega, Estados Unidos, Reino Unido, Finlandia y Australia.

Fuente: Grupo Banco Mundial (octubre, 2014), Informe Doing Business 2015: Más allá de la eficiencia. Washington.

grandes proyectos de construcción, ingeniería e infraestructuras.

Y es que la proximidad del entorno cultural, como puede ser el idioma común, permite desarrollar habilidades con más facilidad para generar actitudes y comportamientos que les benefician en la forma y manera de establecer relaciones con su entorno, siendo también este el caso de las empresas españolas que se vieron ampliamente favorecidas en su veloz y exitoso despliegue inversor en América Latina por el idioma común (Casilda, 2010), vínculo que adquiere, ciertamente, un alcance realmente muy valioso. Dentro de un proceso de crecimiento internacional, la comparación entre el entorno institucional de procedencia y el entorno

del país donde se invierte, puede ofrecer señales del grado de facilidad o dificultad que se encontrarán durante el proceso de internacionalización, así como en el desarrollo posterior de sus actividades.

De acuerdo con lo anterior, la empresa intentará ingresar en aquellos países cuyas condiciones sean similares o inferiores a las que habitualmente tienen en su país de origen, permitiéndole, de esta manera, aprovecharlos para incrementar su ventaja competitiva. Esta hipótesis puede reflejar, en gran medida, el comportamiento de las multilatinas colombianas (Andanova y Losada, 2010) y su adaptación a entornos similares o inferiores, que pueden explicar el espectacular crecimiento de sus ventas, situadas muy por encima ▷

de las obtenidas por las mexicanas y brasileñas, lo cual está atrayendo la atención de diferentes estudiosos (Casilda, 2014).

Respecto a las inversiones extranjeras directas (IED) que realizan las multilatinas, presentan una gran volatilidad año tras año, en parte porque el número que estos flujos originan es todavía limitado y se concentra en proyectos específicos. Algunos ejemplos los encontramos en las multilatinas brasileñas (Casilda y Llopis, 2014) como Jbs-Friboi, Embraer, Natura, Petrobrás y Vale, estas dos últimas con mayor proyección global y presencia en todos los continentes. También las mexicanas América Móvil, Cemex, Femsa y Bimbo destacan por sus posiciones internacionales, y otras como las chilenas cuyo dinamismo las lleva a liderar algunos sectores como el vinícola por medio de Concha y Toro que exporta a más de 100 países. Las peruanas vienen ganando posiciones, sobresaliendo Aje Group, del sector de bebidas, que tiene presencia en más de 10 países y Astrid & Gastón, emblema del sector de restauración, con operaciones en 8 países entre América Latina y España.

Como receptor internacional de IED, Brasil es el primer país de la región y cuarto mundial. En 2013 recibió 63.000 millones de dólares, mientras que otros países BRIC (Brasil, Rusia, India y China), como Rusia con 94.000 millones de dólares es el tercero, e India aparece en quinto lugar con 28.000 millones de dólares. Estados Unidos con 159.000 millones de dólares encabeza una lista en la que China con 127.000 millones de dólares ocupa la segunda plaza (UNCTAD, 2014).

A todo esto, recordar que las multilatinas argentinas fueron las pioneras en internacionalizarse. La fábrica de calzado Alpargatas (actualmente propiedad brasileña) en 1890 abrió una filial en Uruguay y seguidamente en Brasil. Le siguió la agrícola Bunge & Born, que en 1905 instaló un molino en Brasil y seguidamente lo hizo en Uruguay y Perú, acción que, mucho después, daría lugar a actividades industriales. Sin embargo, actualmente las brasileñas tienen el liderazgo y cuentan con importantes multilatinas internacionalizadas. Aunque entre

las numerosas operaciones de fusiones y adquisiciones internacionales, según el *ranking* de las multilatinas brasileñas en el exterior, solo 15 de las 40 que lo componen aumentaron su índice de internacionalización en comparación al 2008 (Fundação Dom Cabral, 2013).

Respecto a las 65 multilatinas más internacionales (*América Economía*, 2014), Brasil es el país líder en la región con un total de 25 empresas, seguido por México con 14, Chile 12, Argentina y Colombia 4. En cuanto a las empresas que operan en mayor cantidad de países, en primer lugar se encuentra Brightstar⁴ (Bolivia-EEUU), que lo hace en 50, seguido por Weg (Brasil) en 49, Lupatech (Brasil) en 39, Vale (Brasil) en 39 y Cemex (México) en 36. El empleo marca las siguientes posiciones: Femsa (México) es la que cuenta con un mayor número de trabajadores, con un total de 177.470; en segundo lugar Andrade Gutierrez (Brasil), con 175.503; en tercer lugar el Jbs-Friboi (Brasil), con 128.036, seguido por Brasil Foods (Brasil), con 127.982 y Bimbo (México), con 126.747.

Estas magnitudes hacen evidente la importancia, trascendencia y alcance que tienen las multilatinas para la industrialización y modernización latinoamericana, pues cubren el amplio espectro productivo y, al mismo tiempo, son la palanca con la cual deben contar los Gobiernos para el crecimiento y, por extensión, para lograr una mayor presencia y una más fructífera inserción y proyección internacional de los países.

4. Las empresas multinacionales más grandes del mundo y las multilatinas

El *ranking Forbes Global 2000*, de mayo 2014⁵, sobre las empresas más grandes del mundo, incluye solo las que cotizan en bolsa, ponderando únicamente cuatro indicadores: ganancias, ventas, ▷

⁴ Aunque tiene su sede central en Miami, su fundador es el empresario boliviano Marcelo Claure actual CEO. En enero de 2014, SoftBank invirtió 1.260 millones de dólares lo que le permite el control. Brightstar es el mayor distribuidor inalámbrico especializado del mundo y un líder en la innovación de servicios diversificados de esta industria.

⁵ Para más detalle, véase: www.forbes.com

activos y valor de mercado. La lista cuenta con compañías de 63 países, el mayor número registrado desde que se dio a conocer en 2002, cuando participaban 46 naciones.

En total, las firmas del *ranking* han generado ingresos por 38 billones de dólares⁶ y 3 billones de dólares en ganancias. Los activos de estos gigantes globales alcanzan 161 billones de dólares y emplean a 90 millones de personas en todo el mundo. Como viene siendo la pauta, se puede comprobar el crecimiento de las empresas chinas, que copan los tres primeros puestos y dentro de las diez primeras cuentan con cinco (cuatro bancos y una petrolera).

Estas firmas son cada vez más importantes, pero todavía tienen que recorrer un gran camino para ganar la influencia, la imagen y la proyección global de sus pares estadounidenses, europeos y japoneses. Hasta el momento, por su condición de empresas estatales, generalmente se desenvuelven y operan dentro de la vieja mentalidad de planificación central con toda las rigideces, limitaciones y cargas que conlleva. Lo deseable sería, una vez logradas posiciones tan predominantes, revisar estas actuaciones y pasar a un plano de mayor agilidad y flexibilidad como las multinacionales surcoreanas, que se fortalecen en los sectores tecnológicos más avanzados, contando con multinacionales de referencia: LG y Samsung, líder mundial de telefonía móvil (27 por 100 de cuota del mercado mundial), superando de esta manera contra todo pronóstico a la otrora líder finlandesa Nokia (comprada por Microsoft en septiembre de 2013)⁷.

⁶ En el año 1998, los ingresos ascendieron a 11,5 billones de dólares y en el 2008 fue más del doble, 25,2 billones de dólares.

⁷ Microsoft compró las patentes y los negocios de Nokia y pagó 3.790 millones de euros por la unidad de fabricación de móviles y 1.650 millones de euros por la cartera de patentes. Nokia fue la primera compañía mundial en la venta de estos dispositivos.

Hubo un tiempo que todo en cuanto a telefonía era Nokia. Catorce años como líder mundial lo dice todo. Hasta que llegaron los móviles táctiles. Fue ahí donde, como por arte de magia, el concepto de móvil, práctico y sencillo, cambió. A rey muerto, rey puesto. En abril de 2012, Samsung, el gigante surcoreano, se convirtió en el principal proveedor de dispositivos. Europa pierde con esta operación, pues Nokia no era sólo una compañía, era un símbolo de que los fabricantes y empresas de tecnología europeas podían ser competitivas en el mercado actual. El fin de Nokia como fabricante deja al viejo mundo huérfano de ejemplos que mostrar frente al empuje americano y, sobre todo, asiático.

En el *ranking*, por primera vez, no aparece ninguna empresa ni banco europeo entre los diez primeros puestos. Por segundo año consecutivo lo encabeza el Banco Comercial e Industrial de China (ICBC), mientras que China Construction Bank ocupa el segundo lugar. Agricultural Bank of China, asciende cinco puestos para alcanzar el tercer lugar, seguido de JPMorgan Chas y de Berkshire Hathaway. Exxon Mobil, General Electric y Wells Fargo (los tres estadounidenses) ocupan los puestos sexto, séptimo y octavo, y la lista queda cerrada por Bank of China y PetroChina. Apple, situado en el puesto 15, ocupa el primero en términos de capitalización de mercado o valor en bolsa, mientras que el gigante de las grandes superficies Walmart, en el puesto 20, se corona en lo más alto por volumen de ventas.

Las multilaterales, cuentan con la petrolera brasileña Petrobras, en el puesto 30. Le siguen los bancos Itaú (46), Bradesco (63) y Banco do Brasil (104). Brasil es el país con mayor representación en el *ranking*. El segundo es México, encabezado por América Móvil (115), Femsa (373), Grupo Financiero Norte (469), Grupo México (529) o Modelo (564). También aparecen ocho firmas chilenas, lideradas por Falabella (581), seis colombianas con Ecopetrol a la cabeza (128), dos venezolanas, Mercantil Servicios (774) y Banco Occidental (1.423), Credicorp de Perú (901) y Popular de Puerto Rico (1.301). El crecimiento que ofrece el *ranking* indica que año tras año el panorama corporativo global es ante todo dinámico y en constante cambio. Prueba de ello es que China avanza pero, sin embargo, Estados Unidos sigue manteniendo el liderazgo total y cinco de las diez mayores compañías le corresponden.

En el caso de España, las grandes multinacionales suman 27, encabezadas nuevamente por el Banco Santander que aparece en el puesto 43; Telefónica (68), BBVA (118), Iberdrola (133), Gas Natural (230) e Inditex (313). También figuran CaixaBank (325), Mapfre (376), ACS (382), Repsol (471), Bankia (582), Abertis (616), seguidas de OHL (1.610), Liberbank (1.646) y Bolsas y Mercados de España (1.679). ▷

Por países, lidera Estados Unidos con 564 empresas, le sigue Japón con 225 y China con 207. En el *ranking* debutan por primera vez República de Mauricio, Eslovaquia y Togo. Por regiones, desde el primer *ranking*, la dinámica de poder entre Oriente y Occidente ha cambiado ostensiblemente. En esta edición puede comprobarse al dividir las empresas en siete regiones: Asia con 674 empresas supera a América con 629 y Europa 506. Esto significa un fuerte contraste si se compara con la lista de hace 11 años, cuando contaba con más de la mitad de compañías que Asia.

Los mercados emergentes, especialmente Oriente Medio y América Latina, también obtuvieron una participación significativa durante la última década con un crecimiento del 265 y 76 por 100 respectivamente. Mientras que África tiene menos miembros, pero avanza, añadiendo siete empresas a la lista. Cuatro de los recién llegados tienen su sede en Nigeria, lo que supone un total de cinco para este país.

Otra singularidad es que se incorporan 179 nuevas compañías, muchas debido al mercado de renta variable, otras por el repunte de las operaciones corporativas, y algunas por el incremento de ofertas públicas de adquisiciones. De esta manera se observan importantes progresos como el protagonizado por Facebook, que subió 561 puestos hasta el situarse en el 510. Por otra parte, Hewlett Packard, que descendió notablemente en 2013, avanzó del puesto 438 al 80.

En el *ranking* se constata cómo ciertas industrias dominan el paisaje de los negocios. No extraña que los bancos y las compañías financieras diversificadas sigan dominando la lista con 467 miembros. Las siguientes tres mayores industrias son petróleo y gas (125), seguros (114) y servicios (110). En términos de crecimiento, la industria de semiconductores lidera las ventas (11 por 100); mientras que las compañías financieras diversificadas tienen un acelerado repunte en sus ganancias (90 por 100), por su parte, el sector construcción lidera el crecimiento en activos (18 por 100).

También se observa que las empresas chinas dominan por tamaño el escenario mundial, no obstante, deben de reforzar su talón de Aquiles: potenciar aún más su presencia internacional. La percepción de que protagonizan un gran impulso mediante fusiones y adquisiciones, no refleja la realidad. Estas sumaron 52.000 millones de dólares, cantidad que es una quinta parte menor que en 2013 (la cifra más baja desde 2009) y moderada en contraste con el importe mundial que superó los 3,2 billones de dólares⁸ (la mayor cifra desde 2007). De esa cantidad, Estados Unidos representa un tercio, 1.053 billones de dólares.

No obstante, las inversiones extranjeras directas chinas han crecido de manera vertiginosa, multiplicándose por cinco durante el período 2005-2010, convirtiéndose en el quinto inversor mundial (UNCTAD, 2011). Además, en 2010 se registraban unas 16.000 empresas filiales en 178 países. De tal manera que las empresas chinas han tenido un papel muy activo en los mercados internacionales. Buena parte de estas operaciones las han protagonizado las empresas chinas incluidas en el *ranking* Forbes Global 2000.

⁸ Según la firma especializada Dealogic, 2014.

Bibliografía

- [1] ANDONOVA, V. y LOSADA, M. (2010). «Las nuevas multilatinas y sus retos. El caso Colombia». *Revista de negocios ITAM*, nº 34. México.
- [2] CASILDA BÉJAR, R. (2002). *La década dorada. Economía e inversiones españolas en América Latina 1990-2000*. Madrid: Ediciones de la Universidad de Alcalá.
- [3] CASILDA BÉJAR, R. (2008). *La gran apuesta. Globalización y multinacionales españolas en América Latina. Análisis de sus protagonistas*. Barcelona y Bogotá: Editorial Granica y Norma Editorial.
- [4] CASILDA BÉJAR, R. (2011). *El español en el mundo. Una década de inversiones españolas en Iberoamérica (1990-2000)*. Anuario del Instituto Cervantes. Madrid. ▷

- [5] CASILDA BÉJAR, R. (2011). *Multinacionales españolas en un mundo global y multipolar*. Madrid: ESIC Editorial. Business&Marketing School.
- [6] CASILDA BÉJAR, R. (2013, 10 de junio). «La Alianza del Pacífico y la Cumbre de Cali». *El País digital* (en línea). Disponible en: www.economia.elpais.com
- [7] CASILDA BÉJAR, R. (2014). *Multilatinas y translatinas. Las nuevas realidades empresariales de América Latina*. Madrid: LANMARQ. LID Editorial.
- [8] CASILDA BÉJAR, R. y LLOPIS JUESAS, J. (2014). «Multilatinas brasileñas. Internacionalización y seguridad jurídica», en *España-Brasil: dos socios con intereses crecientes. Boletín Económico de Información Comercial Española*, nº 2054.
- [9] GAYÁ, R. y MICHALCZEWSKY, K. (2014). *El comercio intra regional sudamericano: patrón exportador y flujos intra industriales*. Buenos Aires: Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe.

*Máximo Santos Miranda**

LA CRISIS DE LA BANCA EUROPEA

El caso particular del sistema bancario polaco

Polonia es el país de Europa del Este más densamente poblado y con el PIB más elevado de todos los que se han adherido a la Unión Europea desde el año 2004. Un país que tiene una población similar a la española y cuya economía se ha comportado sustancialmente mejor que la de la media de la Unión en los últimos años. El presente trabajo analiza cómo se ha comportado su sistema bancario, el más grande de los países de Europa del Este que forman parte de la Unión Europea, tras el estallido de la crisis financiera internacional. Y todo ello teniendo en cuenta que Polonia no ha adoptado el euro, y que por tanto sigue manteniendo su moneda, el zloty, lo que ha permitido a las autoridades nacionales mantener en todo momento el control de su política monetaria.

Palabras clave: Polonia, crisis, sistema bancario polaco, zloty.

Clasificación JEL: G21, G34, O52.

1. Introducción

La economía polaca es dinámica y ha demostrado una enorme capacidad de adaptación y resistencia dentro de un entorno de fuerte crisis económica en Europa. Una crisis que se inició hace ya más de seis años y de la que no se observa una salida inmediata en los próximos semestres. Una economía, la polaca, que se caracteriza por sus bajos salarios, por un nivel de cualificación de su mano de obra bastante elevado y por contar con una localización geográfica privilegiada, en el mismo corazón de Europa¹.

Su importancia y participación en la economía mundial ha aumentado notablemente en los últimos

años, y especialmente desde que en el año 1990, el país comenzó a desarrollar una intensa política de liberalización y apertura económica que le condujo a su adhesión a la Unión Europea en el año 2004.

Polonia es el sexto país más poblado² de la Unión Europea, con 38,12 millones de habitantes³, y una superficie de 312,685 km², lo que le hace ser uno de los principales actores europeos. Sin embargo, este papel de miembro destacado de la Unión no es tan elevado como debiera, ya que hay una serie de factores que lo han devaluado. Entre estos factores destacan dos: su tardía incorporación a la Unión (año 2004) y su bajo PIB per cápita, que apenas representa el 64 por 100 de la media comunitaria⁴. Sin embargo, Polonia es un país que ▷

* Departamento de Economía Aplicada en la Universidad Nacional de Educación a Distancia.

Versión de noviembre de 2014.

¹ Polonia limita geográficamente con siete países europeos: Alemania, República Checa, Eslovaquia, Ucrania, Bielorrusia, Rusia y Lituania.

² Por delante de Polonia, en cuanto a población se refiere, están Alemania, Francia, Italia, Reino Unido y España.

³ Datos a 31 de diciembre del año 2012.

⁴ Su PIB per cápita era, a 31 de diciembre del año 2012, de 9.900 euros, frente a los por ejemplo 22.240 euros de España.

TABLA 1
CRECIMIENTO DE LA ECONOMÍA POLACA ENTRE LOS AÑOS 2005 Y 2014

Año	Crecimiento del PIB (Porcentaje)	Año	Crecimiento del PIB (Porcentaje)
2005	3,60	2010	3,90
2006	6,20	2011	4,50
2007	6,80	2012	2,00
2008	5,10	2013	1,60
2009	1,60	2014 ¹	2,70

¹ Previsión del PIB según la Comisión Europea.

Fuente: Eurostat.

va ganando peso paulatinamente en el seno de la Unión, en la medida en que presenta un crecimiento económico superior a la media de los países que le conforman, y que cuenta con una población joven y mayoritariamente bien formada, lo que le da unas expectativas de crecimiento futuro más que notables. Además actualmente es el máximo receptor de ayudas provenientes de la Unión Europea, y también es un importante receptor de ayudas procedentes de otras entidades internacionales, tales como el Banco Mundial⁵, el Banco Europeo de Reconstrucción y Desarrollo⁶ (BERD) y el Banco Europeo de Inversiones⁷ (BEI).

El presente trabajo analiza cómo se ha comportado su sector bancario en un entorno tan complejo como el actual, y especialmente teniendo en cuenta que el país cuenta con su propia moneda, el zloty⁸, y que por el momento no se atisba su incorporación inmediata al euro. Hay que tener en cuenta que su sector bancario es el más importante de todos los de los países del Este que conforman la Unión Europea y en el que los bancos de otros países europeos ocupan un papel mayoritario. Un sistema bancario que destaca por su alto grado de estabilidad, transparencia, solidez, buena supervisión y un grado de capitalización adecuado.

⁵ Según datos del Banco Mundial, este organismo tiene previsto invertir 966 millones de dólares en el año 2014 en proyectos y operaciones en Polonia.

⁶ En el año 2012 el BERD firmó un total de 21 proyectos por un valor de 891 millones de euros.

⁷ En el año 2013 el 23 por 100 de los fondos del BEI fueron a parar a Polonia.

⁸ El zloty tenía una cotización, a 31 de octubre del año 2014, de 4,212 zlotys por euro.

2. Situación de la economía polaca

Polonia ha experimentado crecimientos económicos, desde que se adhirió a la Unión Europea, significativamente superiores a los de la media de la Unión. Aun así, hoy en día, presenta un producto interior bruto inferior al de la media comunitaria aunque ha sido el único país de la Unión que ha conseguido, en el periodo 2009-2014, esquivar la intensa recesión económica que ha afectado a toda Europa (Tabla 1).

El crecimiento de la economía polaca se ha basado en el auge de los sectores industrial y de servicios que constituyen la mayor parte del PIB nacional⁹ y en la conjunción de una serie de elementos que podemos sintetizar en los siguientes puntos:

1. Crecimiento de las exportaciones.
2. Aumento de la inversión privada.
3. Flujos de fondos provenientes de la Unión Europea y otros organismos.
4. Aumento del consumo interno.

No obstante, y a pesar del continuo crecimiento que ha experimentado la economía polaca entre los años 2008 y 2014, ésta ha sufrido una leve desaceleración, influenciada por la situación económica de alguno de sus socios comerciales, lo que le ha impedido aumentar aún más su ritmo exportador.

A este hecho hay que sumar las sanciones¹⁰ que las autoridades de la Federación Rusa han ▷

⁹ La agricultura tenía un peso en el año 2013 del 3,4 por 100 del PIB nacional, la industria del 33,6 por 100 y el sector servicios representaba el 63 por 100 del PIB.

¹⁰ Las sanciones rusas se centraban en las importaciones agrícolas, carne y pescado procedentes de la Unión Europea y fueron adoptadas en el mes de agosto del año 2014. La Comisión Europea estima que dichas sanciones pueden ocasionar pérdidas al conjunto de la Unión de entre 6 y 7 mil millones de euros anuales.

TABLA 2
PRINCIPALES PAÍSES CLIENTES DE POLONIA EN EL AÑO 2013
(Expresado en porcentaje sobre las exportaciones totales)

País	Exportaciones	País	Exportaciones
Alemania.....	25,10	Italia.....	4,30
Reino Unido.....	6,50	Holanda.....	4,00
República Checa.....	6,10	Ucrania.....	2,80
Francia.....	5,60	Suecia.....	2,70
Rusia.....	5,40	España.....	2,10

Fuente: GUS.

TABLA 3
PRINCIPALES PAÍSES PROVEEDORES DE POLONIA EN EL AÑO 2013
(Expresado en porcentaje sobre las importaciones totales)

País	Importaciones	País	Importaciones
Alemania.....	21,40	Francia.....	3,80
Rusia.....	12,50	República Checa.....	3,60
China.....	9,30	EEUU.....	2,80
Italia.....	5,10	Reino Unido.....	2,70
Holanda.....	3,80	España.....	2,10

Fuente: GUS.

TABLA 4
DÉFICIT PÚBLICO POLACO EXPRESADO COMO PORCENTAJE DEL PIB ENTRE 2008 Y 2013

Año	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Saldo presupuestario.....	-3,70	-7,50	-7,80	-5,10	-3,90	-4,32

Fuente: Eurostat.

impuesto a diversos productos procedentes de la Unión Europea como consecuencia de la crisis con Ucrania, y que han afectado especialmente a la economía polaca. Estas sanciones han causado fundamentalmente daños importantes al sector agrícola polaco, siendo este perjuicio parcialmente compensado por las ayudas procedentes de la Unión (Tabla 2).

Esta suave desaceleración se debió, también, a la detención drástica en la expansión del crédito que se produjo desde el año 2008, como consecuencia de la crisis financiera internacional. La crisis hizo que los bancos aplicaran criterios más rigurosos para la concesión de nuevos créditos. Sin embargo, el hecho de que el país contara con una divisa propia, con una fluctuación técnicamente libre contra el resto de divisas europeas, junto con la solidez de las políticas económicas llevadas a cabo y el aumento del poder adquisitivo de una creciente clase media con posibilidades de consumo e inversión, sirvieron para contrarrestar los efectos negativos anteriormente descritos (Tabla 3).

A este despegue de la economía polaca ha ayudado especialmente la contención en el nivel de precios, que han experimentado moderados incrementos desde el año 2005 hasta la actualidad y ello a pesar del intenso crecimiento que ha tenido la economía polaca. El nivel máximo de inflación se situó en el año 2008 con un 4,2 por 100, que si bien es elevado, no resulta especialmente preocupante (Tabla 4).

Respecto al déficit público, aunque éste creció de forma importante en los ejercicios 2009 y 2010, el Gobierno polaco ha hecho un considerable esfuerzo en lo que a la consolidación presupuestaria se refiere. Dicho empeño ha propiciado que el país se vaya acercando paulatinamente al 3 por 100 fijado como límite máximo en el Pacto de Estabilidad y Crecimiento de la Unión Europea. Sin embargo, estas cifras no resultan especialmente preocupantes en un país que presenta una de las deudas públicas, expresadas como porcentaje del PIB, menos elevadas de los países de la Unión, y que se situará en el entorno del 60 por 100 al finalizar el año 2014 (Tabla 5, en la página siguiente). ▷

TABLA 5
DEUDA PÚBLICA POLACA EXPRESADA COMO PORCENTAJE DEL PIB ENTRE 2008 Y 2013

Año	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Deuda pública.....	47,10	50,90	54,90	56,20	55,60	57,13

Fuente: Eurostat.

TABLA 6
TASA DE PARO DE POLONIA ENTRE LOS AÑOS 2006 Y 2013
(Expresada en porcentaje)

Año	Tasa de paro	Año	Tasa de paro
2006	12,70	2010	12,40
2007	9,80	2011	12,50
2008	11,00	2012	13,40
2009	12,10	2013	13,60

Fuente: Ministerio de Economía de Polonia.

En lo que se refiere a la tasa de paro indicar que, si bien su tasa se encuentra en un nivel ligeramente superior a la media comunitaria, ésta apenas se ha incrementado desde que se inició la crisis. Los bajos salarios y la buena formación de los trabajadores polacos hacen prever que, en los próximos años, continuará a buen ritmo la creación de empleo, que se verá en parte compensada por el continuo crecimiento de la población activa, en un país con una importante población joven (Tabla 6).

3. La crisis financiera internacional y el sistema bancario polaco

3.1. Introducción

El año 1989 significó para el sistema bancario polaco el inicio de un intenso proceso de transformación, desde un sistema bancario que conformaba una parte más de un sistema económico centralizado y de total control público, a un sistema bancario moderno y perfectamente integrado con el resto de sistemas bancarios mundiales desarrollados. Y es que hasta el año 1989 los tipos de interés eran determinados administrativamente por las autoridades y estas a su vez determinaban cual era el tamaño de las entidades bancarias, los importes de los préstamos a conceder y los sectores económicos que debían ser favorecidos por la concesión de tales créditos. En este sistema bancario

el Banco Central desempeñaba una doble función: por una parte era un banco comercial y por otra era el banco central del país, realizando las funciones propias del mismo.

La nueva legislación bancaria del año 1989

Supuso una ruptura con toda la estructura bancaria de la época comunista. El sistema bancario se transformó, los bancos dejaron de ser instituciones de carácter público para pasar a ser instituciones comerciales que operaban en un mercado competitivo. Igualmente el *status* del Banco Central Polaco se vio alterado, dejando de ser una entidad subordinada al Ministerio de Economía para pasar a ser un verdadero banco central según los estándares de la Europa occidental. El Banco Central Polaco sería a partir de ese momento la entidad encargada de llevar a cabo la política monetaria polaca, y a supervisar directamente el sistema bancario del país.

Así, en el mes de mayo del año 1989, el Banco Central estableció una unidad especial de inspección de entidades bancarias llamada Departamento de Supervisión Bancaria, que fue redominada un año después como Inspección General de Supervisión Bancaria. Las principales funciones encomendadas a esta Inspección General se pueden resumir en tres puntos:

- Concesión/retirada de licencias bancarias.
- Creación de legislación en materia bancaria.
- Control y seguimiento de la situación financiera de las entidades.

A partir de ese momento, el Banco Central tomó varias medidas como la creación de diversos ▷

La reforma del sistema bancario polaco del año 1997¹

En 1997 el Banco Central Polaco² impulsó una nueva legislación que adecuaba aún más la legislación bancaria a los estándares europeos, con el objeto de que el país pudiera incorporarse a la Unión en un futuro próximo. Al mismo tiempo, perseguía fortalecer la confianza de las inversiones extranjeras en el sector bancario. De esta forma se produjeron significativas inversiones europeas entre los años 1998 y 2002, siendo especialmente intensas en el año 2000. De forma que en el año 2002, la banca extranjera controlaba el 70 por 100 del sistema bancario³. Esta fuerte presencia de la banca extranjera ayudó a la modernización de su sistema bancario. Adicionalmente, en este periodo, las fusiones y adquisiciones continuaron, siendo especialmente intensas en el sector de la banca cooperativa, lo que redujo notablemente el número de actores intervinientes en el sistema, creándose entidades más grandes y solventes.

¹ De 29 de agosto del año 1997.

² Narodowy Bank Polski –NBP– desempeña su papel de acuerdo con las funciones estipuladas por la constitución del país, la Ley del Banco Nacional de Polonia y la Ley de Bancos.

³ En 1997 la banca extranjera controlaba el 47 por 100 de los activos bancarios polacos.

bancos comerciales. Para ello, la entidad se desprendió de 400 oficinas que formaban parte de la entidad, situadas en las mayores ciudades del país, y las convirtió en nuevas entidades. Con esta medida se crearon nueve bancos¹¹, cuyas oficinas centrales se situaban en las principales ciudades del país, adoptando la forma de bancos universales. Estos bancos pasaron a convertirse en el año 1991 en sociedades anónimas, en las que el Estado detentaría en un principio el 100 por 100 de las acciones. Posteriormente estos bancos fueron privatizados, a la vez que las autoridades concedieron unas 60 licencias para la constitución de nuevas entidades. La entrada de éstas aumentó la competencia en el sector, al mismo tiempo que forzó su modernización.

Sin embargo, los primeros años fueron muy complejos para los nuevos bancos, debido a la difícil situación por la que atravesó la economía polaca a principios de los años noventa¹² y que

¹¹ Bank Depozytowo-Kredytowy, Bank Gdanski, Bank Przemyslowo-Handlowy, Bank Slaski, Bank Zachodni, Pomorski Bank Kredytowy, Powszechny Bank Gospodarczy, Powszechny Bank Kredytowy, Wielkopolski Bank Kredytowy.

¹² En el año 1990 la inflación en Polonia alcanzó el 685,8 por 100, y los tipos de interés superaron el 100 por 100.

afectó gravemente al sector bancario. Esta situación hizo que muchos bancos atravesaran dificultades muy serias, lo que obligó a las autoridades a implementar diversas políticas de reestructuración de las entidades bancarias. Entre 1992 y 1997 diez bancos medianos fueron liquidados por quiebra, y se produjeron numerosas fusiones y adquisiciones de entidades. Como consecuencia de todo esto, y de las mayores exigencias financieras que comenzó a exigir el Banco Central para conceder licencias bancarias, el número de entidades bancarias se redujo, al mismo tiempo que las inversiones de bancos extranjeros comenzaron a llegar de forma progresiva.

3.2 El sistema bancario polaco tras la integración de Polonia en la UE

La consolidación del sistema bancario polaco se intensificó aún más con la entrada de Polonia en la Unión Europea en el mes de mayo del año 2004. En estos años muchas entidades cambiaron su denominación¹³, con el objeto de uniformizar sus marcas con sus bancos matrices, ya que en los primeros momentos cuando las entidades fueron adquiridas, los bancos siguieron operando con sus denominaciones tradicionales.

El caso es que en el año 2004 la mayor parte del sistema bancario polaco estaba en manos extranjeras¹⁴ y estaba plenamente integrado con las prácticas bancarias europeas. Exceptuando al banco estadounidense¹⁵ Citibank, el resto de bancos extranjeros que operaban en Polonia eran europeos (Tabla 7, en la página siguiente). ▷

¹³ Este es el caso del Bank Slaski que cambió su nombre a ING Bank Slaski, Bank Handlowy Warszawi a Citibank Handlowy, Big Bank Gdanski a Bank Millenium, BWP-Unibank a Nordea Bank o Lukas Bank a Credit Agricole Bank Polska.

¹⁴ Alrededor del 75 por 100.

¹⁵ En el año 2012 entraron a operar en el país dos bancos chinos, el Bank of China y el Industrial and Commercial Bank of China (ICBC). Estos han focalizado su actividad hacia la investigación de mercado y la penetración en los sectores energéticos, de construcción e industria minera. Además tendrán como objetivo prioritario apoyar las transacciones de las empresas chinas en Polonia.

TABLA 7
RANKING DE BANCOS EN POLONIA SEGÚN SU VOLUMEN DE ACTIVOS EN EL AÑO 2012

Banco	Propiedad	Total activos (En millones de zlotys)
PKO Bank Polski	Polaca	187,0
Pekao SA.....	Internacional ¹	184,0
Bank Zachodni WBK	Internacional ²	101,0
BRE Bank SA ³	Internacional ⁴	98,1
ING BS	Internacional ⁵	69,7
Raiffeissen Poland.....	Internacional ⁶	53,5
Getin Noble Bank	Polaca	52,7
Bank Millennium	Internacional ⁷	50,0
BPH	Internacional ⁸	38,5
City Handlowy.....	Internacional ⁹	37,5
BGZ	Internacional ¹⁰	33,5

1 Pertenece al banco italiano Unicredit.

2 El banco de Santander poseía el 11 de octubre del año 2014 el 69,41 por 100 del accionariado.

3 El banco va a cambiar el nombre en el mes de noviembre del año 2014, pasándose a llamar mBank.

4 El banco alemán Commerzbank es el máximo accionista con el 69,60 de las acciones (31-3-2014).

5 Su propietario es el banco holandés ING.

6 Su máximo accionista es el banco austriaco Raiffeissen.

7 Su matriz es el banco portugués Millennium.

8 Forma parte del conglomerado financiero estadounidense GE.

9 Su banco matriz es el estadounidense Citigroup.

10 BNP Paribas adquirió el 98,5 por 100 de las acciones al banco holandés Rabobank en el mes de diciembre del 2013.

Fuente: elaboración propia.

Aunque en este proceso de internacionalización del sistema bancario polaco intervinieron entidades de muchas nacionalidades, ninguna entidad bancaria española tuvo una presencia destacada¹⁶. No sería hasta el año 2010, en el que el banco español Santander¹⁷ adquirió el 70 por 100 de la tercera entidad del país, el Bank Zachodni WBK por 2.938 millones de euros, cuando la banca española tendría una presencia significativa¹⁸ en el país.

¹⁶ Algunas entidades como el Banco Sabadell establecieron una oficina de representación en los años noventa. Sin embargo, esta forma jurídica sólo sirve para la promoción de negocios y no cuenta con una licencia bancaria para operar en el país, sino que tan sólo actúa como intermediario entre clientes españoles y entidades polacas (bancarias o no). La Caixa abrió una sucursal operativa en Varsovia en septiembre del año 2005 dirigida a filiales de grandes y medianas empresas españolas, multinacionales no españolas y organismos estatales, así como a empresas locales con actividad comercial significativa con España. También el Banco Popular abrió una oficina de representación en Varsovia en julio del año 2012 pensada especialmente para atender la demanda creciente de clientes con intereses en el país y captar negocio en la zona. Otras entidades como Caja Madrid, Caja Duero o Bancaja abrieron oficinas de representación que clausuraron posteriormente con el inicio de la crisis financiera internacional.

¹⁷ Además del Bank Zachodni, el Banco de Santander opera en Polonia a través de la entidad Santander Consumer (entidad que opera en 13 países europeos y está especializada en créditos al consumo). Su oferta de productos se centra en la financiación en la compra de automóviles, créditos personales, tarjetas de crédito y préstamos para la compra de bienes duraderos.

¹⁸ El banco poseía a finales del año 2012 más de ochocientas oficinas bancarias distribuidas por todo el país, y poseía 3,5 millones de clientes, con una cuota de mercado en depósitos del 9,6 por 100 y de créditos del 8 por 100.

La Ley de 21 de Julio del año 2006

Esta ley delega las labores de intervención y disciplina financiera en la Administración Polaca de Supervisión Financiera, organismo dependiente tanto de forma administrativa como funcional del Ministerio de Finanzas. Desde el 1 de enero del año 2008 también asumió las funciones de la Comisión de Supervisión Bancaria. Es decir, supervisa la industria de servicios financieros en Polonia. Esto incluye a las entidades de crédito, compañías de seguros, sociedades de inversión, planes y fondos de pensiones, así como cooperativas de crédito y demás instituciones financieras.

Sin embargo, la entrada de bancos extranjeros en Polonia ha sido un proceso complejo debido a la existencia en el país de una pesada burocracia. Burocracia que requiere la necesidad de conseguir un gran número de autorizaciones para operar en el país y todo ello en un entorno de escasa informatización en la consecución de todas estas autorizaciones.

3.3. El desempeño del sistema bancario polaco ante la crisis financiera

Y es en este entorno, de fuerte presencia de bancos europeos en su sistema bancario y de una ▷

TABLA 8
NÚMERO DE BANCOS E INSTITUCIONES DE CRÉDITO EN EL AÑO 2012

Número de bancos comerciales	45
Número de bancos cooperativos ¹	572
Número de Instituciones de crédito ²	24

¹ La operativa de este tipo de entidades se centra en las familias y en las pequeñas y medianas empresas, poseyendo una importante cuota de mercado en el ámbito rural.

² Se agrupan en este epígrafe entidades de dinero electrónico, cuya labor esencial consiste en emitir medios de pago en forma de dinero electrónico, y entidades de financiación especializadas en negocios de muy diversa índole, como la concesión de créditos al consumo, operaciones de *leasing*, *factoring*, descuento de efectos, etcétera.

Fuente: elaboración propia. Autoridad Polaca de Supervisión Financiera.

modernización acelerada del mismo, tras la caída del telón de acero, en el que el sistema bancario polaco se enfrenta a la crisis financiera internacional, que a día de hoy podemos decir que aún no se puede dar por finalizada. Lo primero a destacar es que desde que se produjo el inicio de la crisis en el año 2008 hasta nuestros días, ningún banco polaco ha requerido ser recapitalizado con fondos públicos. Los principales bancos del país han sido sometidos a pruebas de tensión macroeconómicas que demuestran que los bancos comerciales mantienen el capital suficiente para absorber los efectos de una severa e hipotética desaceleración económica, manteniendo en dicho escenario un nivel elevado de capital. Dichos test, que se realizaron en supuestos muy restrictivos, presentan un grado de probabilidad de que ocurran muy escaso. No obstante y con un marcado criterio de prudencia, dado el grado de desaceleración económica que la economía polaca está experimentando y la crisis europea, el organismo regulador ha exigido a los bancos comerciales ser muy estrictos en la distribución de dividendos (Tabla 8).

La crisis financiera redefinió la propiedad de algunas entidades bancarias polacas¹⁹, ya que sus bancos matrices, en algunos casos, recibieron importantes ayudas públicas, y se vieron obligados a vender parte o la totalidad de activos que poseían en Polonia. Sin embargo, la participación de la banca europea en Polonia no disminuyó de forma importante, ya que las entidades compradoras

¹⁹ Es el caso del banco sueco Nordea que vendió su filial polaca al banco PKO por 694 millones de euros en el mes de junio del año 2013.

eran en casi todos los casos, otras entidades europeas²⁰ que vieron en la crisis financiera una oportunidad para poder adquirir entidades bancarias en mercados tan prometedores como el polaco, y a unos precios muy inferiores a los que se habrían pagado apenas unos años antes al inicio de la crisis.

La reestructuración del sistema bancario polaco, tras la entrada de Polonia en la Unión, también ha tenido importante efectos en el sector cooperativo, en donde el número de entidades se ha reducido de forma notable en los últimos años. Los motivos de la consolidación de este tipo de bancos se debe fundamentalmente a dos motivos:

- A mejorar su posición en el mercado financiero polaco.
- A incrementar sus ratios de solvencia y de capital, en línea con lo que el sector bancario europeo ha estado haciendo desde que se iniciara la crisis financiera internacional.

Sin embargo, y a pesar de que se han producido ciertos casos de consolidación de entidades, el hecho es que el sector bancario polaco ha continuado expandiéndose, en lo que a red comercial se refiere, desde que se inició la crisis financiera internacional, al contrario de lo que han hecho otros países como España, que ha reducido en más de 10.000 el número de puntos de distribución de la red comercial bancaria desde que se inició la crisis. El hecho de que continúe la expansión de la ▷

²⁰ Este fue el caso del banco francés BNP Paribás que adquirió al banco holandés Rabobank, en el año 2013, su filial polaca por un precio de 4.200 millones de zlotys (1.400 millones de dólares). También fue el caso de la compra del Bank Zachodni por parte del Banco de Santander al irlandés Allied Irish Bank (AIB), en febrero del año 2011, que supuso un desembolso de 4.000 millones de euros.

TABLA 9
NÚMERO DE OFICINAS BANCARIAS EN POLONIA ENTRE LOS AÑOS 2009 Y 2013

Año	2009	2010	2011	2012	2013
Número de oficinas	13.292	13.518	14.592	15.170	15.479

Fuente: Banco Central Europeo.

TABLA 10
NÚMERO DE EMPLEADOS BANCARIOS EN POLONIA ENTRE LOS AÑOS 2009 Y 2013

Año	2009	2010	2011	2012	2013
Número de empleados.....	183.064	184.858	186.331	181.991	179.385

Fuente: Banco Central Europeo.

TABLA 11
ACTIVOS TOTALES GESTIONADOS POR LOS CINCO MAYORES BANCOS POLACOS

Año	2009	2010	2011	2012	2013
Grado de concentración.....	43,9	43,4	43,7	44,4	45,2

Fuente: Banco Central Europeo.

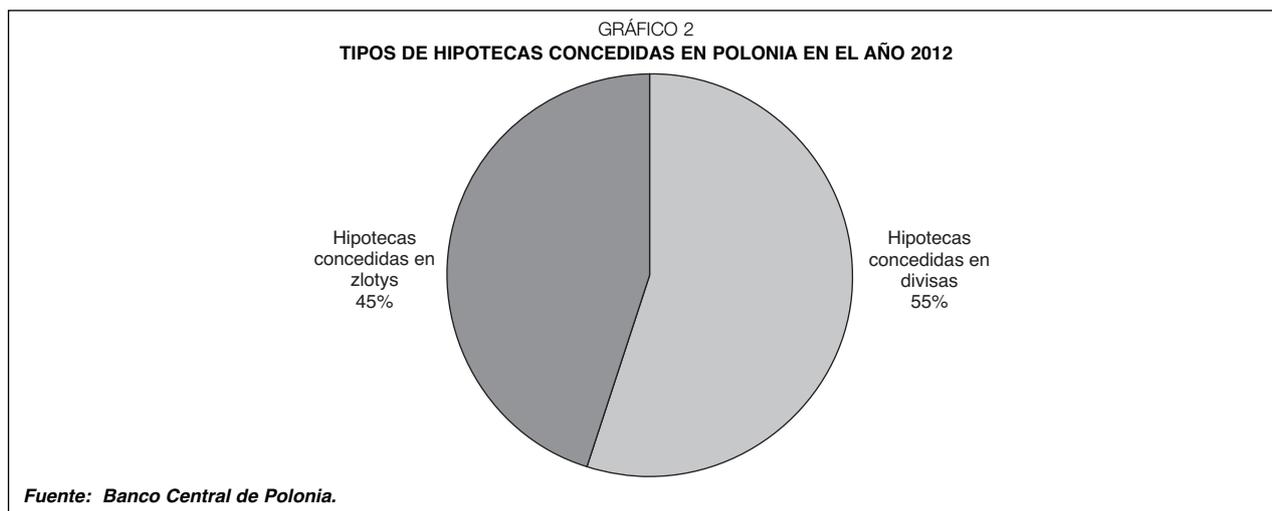
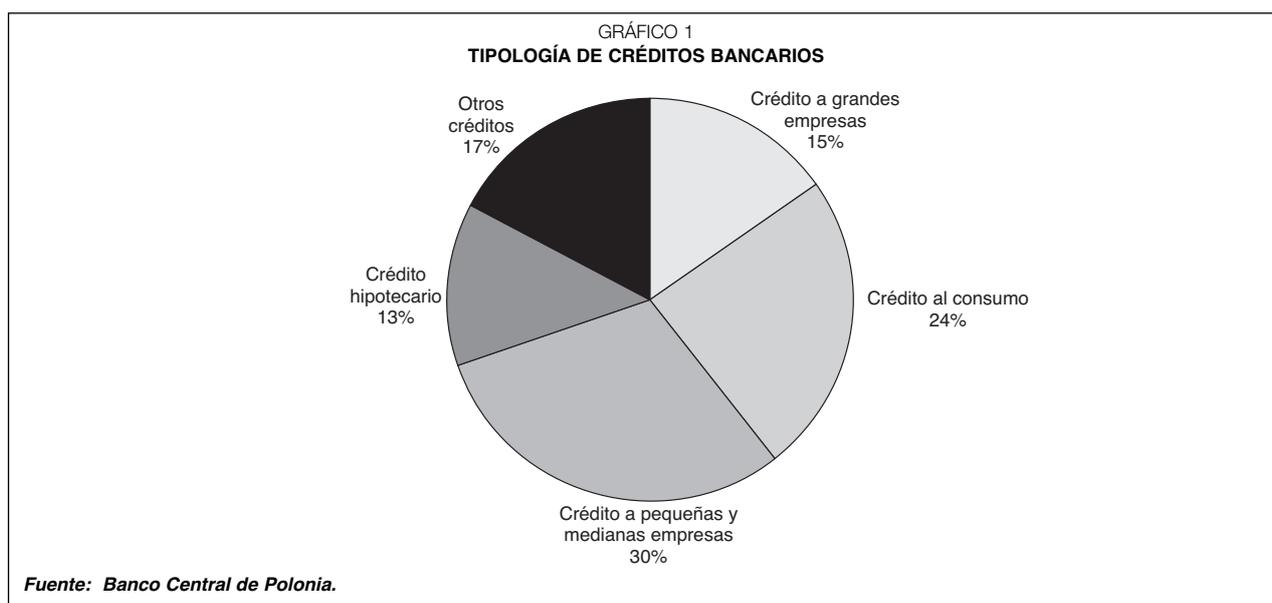
red comercial bancaria en Polonia en estos dos últimos años tiene una doble explicación: por un lado, la débil bancarización del país, en comparación con otras economías europeas, y por otro lado, el continuo crecimiento de la economía en los últimos años (Tabla 9).

Sin embargo, esta mayor red comercial del sistema bancario polaco no se ha visto acompañada con idénticos crecimientos de las plantillas. Este hecho se debe a que el sistema bancario polaco está apostando por un tipo de banca que posea mayores puntos de distribución, pero con menor personal en cada uno de ellos. Y es que el modelo de banca que actualmente se está implantando conlleva hacer menos operaciones en la oficina y más por otros canales operativos como la banca por Internet y telefónica. El personal de oficina realiza ante todo una labor comercial y de asesoramiento a la vez que da soporte físico a la banca a distancia. Este menor personal también se enmarca en un proceso general de reducción de costes que está afectando al conjunto de sistemas bancarios europeos y no sólo al polaco (Tabla 10).

Por otro lado indicar que, con la crisis, el sistema bancario polaco no está aumentando significativamente la concentración bancaria, como sí está ocurriendo en otros sistemas bancarios europeos como el español, el francés o el británico que, a

consecuencia de la crisis financiera en la que nos hallamos, son muchas las entidades fusionadas o adquiridas por otras entidades más fuertes y solventes. Este hecho, que ha creado entidades más grandes y solventes, y que ha reducido sustancialmente el número de operadores en el mercado, no se ha producido en Polonia, que no ha tenido que proceder a una reconversión radical de su sistema bancario como ha sucedido en otros países (Tabla 11).

Respecto al tipo de crédito que se concede por parte de las entidades financieras, este presenta una estructura bastante equilibrada, sin presentar un claro sesgo hacia ciertos sectores como el inmobiliario, que tantos trastornos han ocasionado a algunos sistemas bancarios europeos. Por el contrario, la principal tipología crediticia es hacia las pequeñas y medianas empresas que constituyen el motor de la economía, seguido del crédito al consumo que viene sustentado por las necesidades que presenta una población joven y con altas expectativas de consumo, en un país que crece económicamente. Este tipo de crédito, no obstante, está siendo limitado por la Autoridad Supervisora, que ha endurecido los requisitos necesarios para su concesión. Como consecuencia de ello, se ha producido un descenso en la demanda de este tipo de créditos a los bancos, dirigiéndose a otro tipo de entidades no sujetas a intervención por parte de ▷



la Autoridad Polaca de Supervisión Financiera. Para evitar este riesgo se han suavizado los requisitos necesarios para la obtención de créditos de pequeña cuantía (inferiores a 7.500 zlotys) (Gráfico 1).

En lo que se refiere al crédito hipotecario, destacar que más de la mitad de las hipotecas que se conceden en Polonia lo son en moneda diferente al zloty, especialmente en euros y francos suizos²¹. Esto es debido a que los tipos de interés

de estas monedas son muy inferiores a los que presenta el zloty, que aunque se ha venido reduciendo paulatinamente desde el año 2008²², todavía se encuentra alrededor del 3 por 100. Estos créditos en divisas alcanzaron en el año 2013 un saldo de 200.000 millones de zlotys o lo que es lo mismo el 13 por 100 del producto interior bruto polaco o el 60 por 100 del saldo vivo de hipotecas inmobiliarias concedidas.

Este hecho supone un grave riesgo de impago para los ciudadanos del país, que pueden ver como en un determinado momento, y ante la depreciación de su moneda, no pueden atender a ▷

²¹ El propio Banco Central ha manifestado en reiteradas ocasiones que los préstamos en divisas constituyen una seria amenaza y pueden ocasionar el derrumbamiento de la situación macroeconómica del país. Este tipo de créditos se comenzaron a conceder de forma masiva a partir del año 2007. En el año 2011 el Banco Central adoptó una serie de medidas para reducir la emisión de hipotecas en francos suizos, dejando la mayor parte de los bancos comerciales de ofrecerlas para los clientes minoristas.

²² En septiembre del año 2008 el tipo de interés del zloty se situó en el 6,5 por 100.

los créditos inmobiliarios que tienen concedidos. Este hecho no sólo es algo típico en Polonia, sino que también existe en otros países de Europa del Este como son los casos de Hungría, Rumanía o Bulgaria, que cuentan con monedas propias y cuyos ciudadanos tienen concedido un importante volumen de crédito en monedas distintas a las nacionales.

En el caso polaco este riesgo se ve mitigado por el hecho de que la economía polaca presenta altos niveles de crecimiento, baja inflación, moderados niveles de desempleo y un nivel de endeudamiento público relativamente bajo. Todos estos hechos hacen prever que el zloty no tendría por qué soportar altas volatilidades en los próximos años que pusieran a los prestatarios en serias dificultades de pago a consecuencia de la depreciación de la divisa.

4. Conclusiones

El sistema bancario polaco se está comportando extraordinariamente bien en un contexto complejo como el actual de fuerte crisis financiera en Europa. Se trata de un sistema bancario que, a día de hoy, se presenta como estable, y con niveles de liquidez, rentabilidad y solvencia adecuados. Los beneficios netos del sector fueron en el año 2013 de 16.520 millones de zlotys, lo que supone un incremento de 300 millones con respecto al año 2012 y 900 más respecto al año 2011. Es decir, sus beneficios continúan creciendo a pesar de la crisis financiera internacional. Además, su ratio de solvencia TIER-1 se encontraba en el año 2013 en el 14,9 por 100, lo que es seis puntos superior a la media de los bancos europeos occidentales.

Los motivos de este buen comportamiento se deben a diversos factores como son la buena marcha de la economía polaca, la adecuada supervisión llevada a cabo por la Autoridad Polaca de Supervisión Financiera, la tenencia de una moneda propia que ha hecho que Polonia no haya

tenido que acudir al rescate de ninguna otra economía europea y al mismo tiempo haya dotado a las autoridades de una política monetaria propia, y a las ayudas externas recibidas tanto de la Unión Europea como de otras instituciones multilaterales.

Todos estos factores han propiciado que el sistema bancario polaco no sólo haya permanecido inmune a la crisis sino que además ha estado desarrollándose de forma notable en estos últimos seis años, como lo demuestra el continuo crecimiento en el número de oficinas, de beneficios, o el incremento en el volumen de depósitos privados.

La banca extranjera, casi exclusivamente europea, ha tenido un importantísimo papel en la modernización del sistema bancario polaco, a la vez que esta se ha beneficiado al estar presente en un país con un gran potencial de crecimiento y que ha sabido mantenerse, por el momento, al margen de la crisis financiera global. Sin embargo, los bancos polacos presentan un escaso nivel de internacionalización, ya que a finales del año 2012 tan sólo el 0,08 por 100 de la plantilla del sector bancario trabajaba fuera de Polonia y los bancos polacos apenas contaban con 39 oficinas en el exterior. Este punto es un extremo en el que los bancos polacos tienen que hacer un importante esfuerzo en los próximos años si quieren diversificar sus operativas y fuentes de ingresos, al mismo tiempo que sirvan de acompañamiento financiero a la industria polaca asentada en el exterior.

También constituye un importante riesgo, para el sector bancario polaco, el importante volumen de créditos en divisas concedido, aunque este riesgo está siendo mitigado a través de las continuas recomendaciones del regulador que persiguen limitar este tipo de créditos, así como estableciendo límites al endeudamiento individual y familiar.

Bibliografía

- [1] BANCO CENTRAL EUROPEO (2010). «El impacto de la crisis financiera en los países de Europa Central y Oriental». *Boletín mensual julio*. ▷

- [2] BONIN, J.P. y LEVEN, B. (1996). «Polish Bank Consolidation and Foreign Competition: creating a Market-Oriented Banking Sector». *Journal of Comparative Economic*, vol 23.
- [3] CALVO BERNARDINO, A. y MARTÍN DE VIDALES CARRASCO, I. (2010). «Los sistemas bancarios de Polonia y Hungría». *Boletín Económico de Información Comercial Española BICE*, nº 2999.
- [4] DEGRYSE, H. y HAVRYLCHYK, O. (2012). «Foreign bank entry and credit allocation in emerging markets: Evidence from Poland». *Journal of Banking and Finance*, vol 36.
- [5] DOBOSIEWICZ, Z (1995). «Foreign banks in the Polish Banking system». *Bank i Kredyt*, nº 15/9. Edición especial.
- [6] FONDO MONETARIO INTERNACIONAL (2013). «Republic of Poland: Financial system stability Assessment». *Country Report*, nº 13/2011.
- [7] HAURYLCHYK, O. (2004). «Consolidation of the Polish banking sector: consequences for the banking institutions and the public sector». *Economic systems*, vol 28.
- [8] KOZAK, S. (2013). «Consolidation of the banking sector in Poland in 1989-2013 in comparison with the structural changes of the banking sector in the USA and the EU». *Narodowy Bank Polski. Working Paper*, nº 166.
- [9] LACHOSKI, S (1997). «Process of banks' privatization in Poland. Successes and failures». *Bank i Kredyt*, nº 11.
- [10] REICHARDT, A. (2011). «Poland and the global economic crisis: observations and reflections in the public sector». *Journal of Finance and Management in Public Services*, vol 10, nº 1.
- [11] SANTOS MIRANDA, M. (2014). «La importancia de los bancos italianos, griegos, y austriacos en la transformación de los sistemas bancarios de Europa del Este». *Documento de trabajo 742, Funcas*.
- [12] SANTOS MIRANDA, M. (2013). «La expansión internacional de las dos principales entidades bancarias italianas y españolas». *Boletín Económico de Información Comercial Española BICE*, nº 3036.
- [13] WYCZANSKI, P; GOLAJEWSKA, M (1996). «Polish banking system 1990-1995». *The Friedrich Ebert's Foundation*.

ISIDORO CABANYES Y LAS TORRES SOLARES



El Ministerio de Economía y Competitividad y el Ministerio de Defensa han realizado esta monografía para dar a conocer a Isidoro Cabanyes, militar e inventor español, que vivió entre 1843 y 1915. Su figura ha permanecido sumida durante muchos años en un olvido que no merece. Patentó distintos trabajos de investigación, en los que utilizó sus profundos conocimientos de Matemáticas y Física, para proponer distintas innovaciones en los campos de la obtención y acumulación de electricidad. Trabajó también, en paralelo y en competencia con Isaac Peral, en el diseño de un submarino. Fue uno de los pioneros en encontrar soluciones al alumbrado eléctrico en la ciudad de Madrid. Pero de todos sus trabajos el más sorprendente y actual, es lo que él denominó «motor aéreo-solar». Se trata de un diseño para obtener electricidad utilizando torres de gran altura en las que se aplican turbinas que son activadas por las corrientes de convección del aire previamente calentado por la radiación solar.

Número de páginas: 116

Precio papel: 8,00 € (IVA incluido)

Precio ePub: 6,00 € (IVA incluido)

Precio PDF: 4,00 € (IVA incluido)

Carolina Beltrán Andreu*

LA NUEVA VÍA MENORQUINA DE CRECIMIENTO

Ejemplo de caso del impacto del sector turístico en regiones de histórica tradición manufacturera

En el presente artículo se pretende describir una potencial nueva vía de crecimiento menorquina, un nuevo modelo económico, liderado por el sector turístico pero vigorizado con servicios de mayor valor añadido –sectores cuaternario y quinario–, en paralelo al mantenimiento de las pulsaciones industriales. Una verdadera hoja de ruta que se cimienta sobre la reciente historia económica de Menorca y que se traza hacia un futuro de economía aplicada.

Palabras clave: globalización, territorio, política industrial, cambio tecnológico, investigación y desarrollo.

Clasificación JEL: D2, F6, L5, O2, O3.

1. Introducción

El particular equilibrio intersectorial, divergente del resto del archipiélago balear, caracterizó la economía de Menorca durante décadas. Tanto es así que en el año 1977 este singular modelo de desarrollo económico, conocido como vía menorquina del crecimiento (Farré; Marimón; Surís, 1977) se señaló de forma profusa. Su caracterización a través de la sucesión alterna de fases de obertura y cierre que explican, en parte, el desemejante bosquejo de la evolución económica insular, fue forjada mediante diversas coyunturas influidas por la ocupación inglesa. Inequívoco es que, en 1977, la estructura productiva de Menorca era la propia de una economía industrial, con niveles de bienestar superiores en comparación a la media española. En particular, en 1975 ésta superaba en 14 puntos la del conjunto balear y en 49 la media española (Catalán; Miranda; Ramon-Muñoz (Eds.), 2011).

A su vez, otros autores han defendido la continuidad histórica de la apertura de la economía insular (Manera, 1996). Con posterioridad, el análisis económico de Menorca ha sido enriquecido con remarcadas contribuciones (López Casasnovas; Rosselló, 2002 y Casasnovas, 2006). No obstante, transcurrido ya un período histórico-económico, era inexorable la formulación del siguiente interrogante: ¿cuál es la vigencia del modelo de equilibrio intersectorial señalado en 1977, cuando el *Golden mean* menorquín se desvincula, cada vez en mayor medida, de esa vía menorquina del crecimiento, en un mundo global inmerso en un acuciante proceso de terciarización? Para dar respuesta a esta cuestión y describir el nuevo modelo económico que la economía insular debe adoptar para encarar las nuevas exigencias derivadas del fenómeno globalizador, se desarrolló una amplia investigación –que incluye un profundo trabajo de campo– que ha dado lugar a la presentación de una tesis doctoral (Beltrán, 2013). En ella, además de constatar y datar la desaparición ▷

* Institut Menorquí D'estudis.

Versión de mayo de 2014.

CUADRO 1
DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DE LA POBLACIÓN OCUPADA (1960-1975)

Año	1960			1965			1975		
	Menorca	Baleares	España	Menorca	Baleares	España	Menorca	Baleares	España
Primario	29,8	36,2	39,7	27,3	26,2	34	15,0	15,6	21,5
Secundario.....	53,2	30,9	33,0	45,5	33,4	34	48,2	32,0	38,2
Terciario	17,0	31,0	23,7	27,2	40,3	31	36,8	52,4	40,3

Fuente: Para Menorca, Farré; Marimón; Surís (1977); para Baleares, Consejo General Interinsular, Consejería de Economía y Hacienda (1981); para España, Instituto Nacional de Estadística.

del equilibrio intersectorial anterior, se traza una potencial nueva vía de crecimiento, liderada por el sector turístico pero vigorizada con servicios de mayor valor añadido –sectores cuaternario y quinario–, en paralelo al mantenimiento de las pulsaciones industriales. Una verdadera hoja de ruta que se cimienta sobre la reciente historia económica de Menorca y que se traza hacia un futuro de economía aplicada.

Sobre esta fundamentación el presente artículo, que se afianza en copiosos y diversos materiales cuantitativos y cualitativos¹, tiene un claro objetivo: describir la orientación que debe seguir la nueva fase económica insular, necesariamente sustentada en la creación de mayor valor añadido y en el fomento de políticas económicas concomitantes con la cultura propia de los distritos industriales como instrumentos mediante los cuales encarar los nuevos avatares derivados de la globalización. El trabajo se vertebra mediante la siguiente estructura. Un primer apartado presenta, de forma sucinta, las características intrínsecas del modelo económico menorquín que justificaron en 1977 la teorización de un modelo de crecimiento propio. Un segundo epígrafe expone los rasgos de la economía de Menorca, determinantes del fin de un modo específico de desarrollo acontecido a partir de 1977, a medida que Baleares –y por ende, aunque con mayor retraso, Menorca– se aventuraba, con ímpetu, en una nueva formulación económica en la que el sector servicios se erigía como protagonista. Un tercer bloque señala las directrices maestras de una nueva vía de crecimiento, de un nuevo modelo económico, que

en base a los cimientos económicos insulares señalados en el epígrafe anterior enraíce su bastión en la terciarización mediante la creación de mayor valor añadido, a través de los sectores cuaternario y quinario, pero con el advertimiento de determinadas pulsaciones del modelo anterior que han de ser impelidas por eficientes políticas industriales afianzadas en caracteres distrituales, bajo el prisma de la globalización económica. Finalmente, se ofrecen unas conclusiones de la investigación, en especial, respecto a consideraciones de política económica regional concordantes con la nueva vía menorquina de crecimiento que aquí se describe.

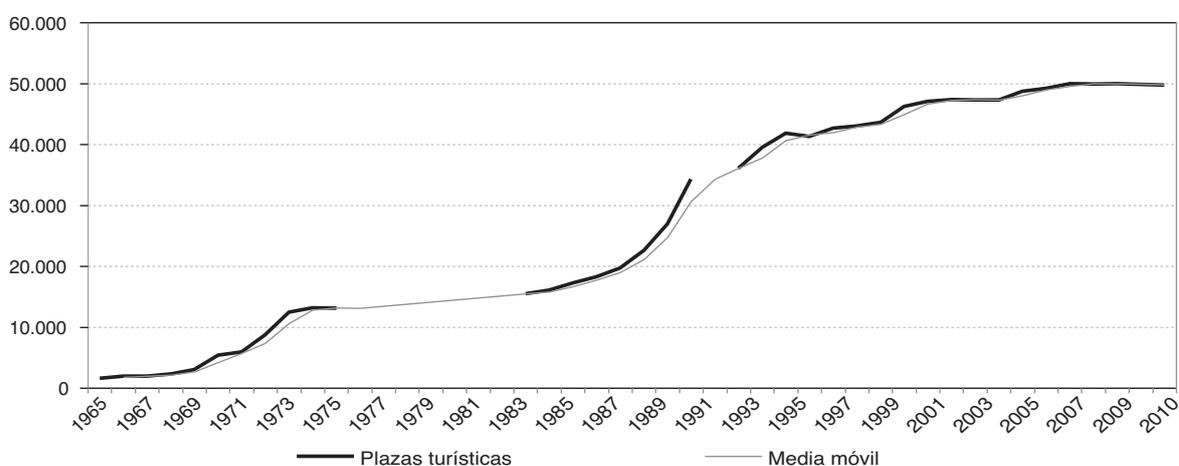
2. La justificación de la teorización de un modelo de crecimiento particular de menorca (1960-1977)

El mantenimiento de la industria tradicional menorquina –calzado y bisutería– de profundas raíces históricas, la existencia de un sector agrario basado en la ganadería bovina vinculada a la producción de leche y queso, y un notable sector turístico en progresión ascendente –aunque de menor envergadura en comparación con el resto de Baleares– avalaron, a finales de los años setenta, la formulación del equilibrio intersectorial de la economía menorquina (Cuadro 1).

La distribución de la fuerza laboral, en contraposición a la balear y española, acreditaban la divergencia del modelo menorquín. Los guarismos manifiestan la relevancia industrial de Menorca, con descensos más discretos entre 1960 y 1975 en comparación al resto del archipiélago y de España. ▷

¹ Las fuentes de estudio pueden consultarse en Beltrán (2013).

GRÁFICO 1
EVOLUCIÓN DE LAS PLAZAS TURÍSTICAS EN MENORCA (1965-2010)



Fuente: Beltrán (2013).

En particular, en 1975, el sector del calzado menorquín exportaba por valor de 464 millones de pesetas, a partir de 93 empresas con un total de 2.118 trabajadores (Casasnovas, 2002). Su trayectoria ascendente era corroborada: en 1961 la producción ascendía a 868.984 pares, frente a los 822.777 de 1960 y los 724.154 de 1959. Así mismo, en 1961 existían 182 empresas frente a las 123 del año 1940 (Casasnovas, 2002).

Por su parte, la extensa tradición bisutera sitúa a Menorca—junto a Barcelona, Valencia, Madrid y Mallorca— como una de las regiones españolas con mayor arraigo histórico en la elaboración de esta manufactura. En concreto, en 1974, la industria bisutera menorquina se articulaba en torno a 78 empresas con 1.403 operarios y una cuota exportadora sobre la propia producción del 40 por 100 (Casasnovas, 2006).

Así mismo, la industria agroalimentaria se concentraba en exceso en la producción quesera y láctea. Su explicación²: un sistema particular de tenencia de la tierra —la Sociedad Rural Menorquina—, la priorización de producciones más intensivas y mecanizadas y, en particular, la fundación, en 1931, de la empresa de ámbito nacional Industrial Quesera Menorquina.

² Analizada en profundidad en Méndez (2010).

3. El viraje del modelo propio de crecimiento (1977-2010)

A fines de la década de los setenta y principios de los ochenta, el equilibrio intersectorial del modelo menorquín se desquebraja. Sus causas, varias, aquí sintetizadas:

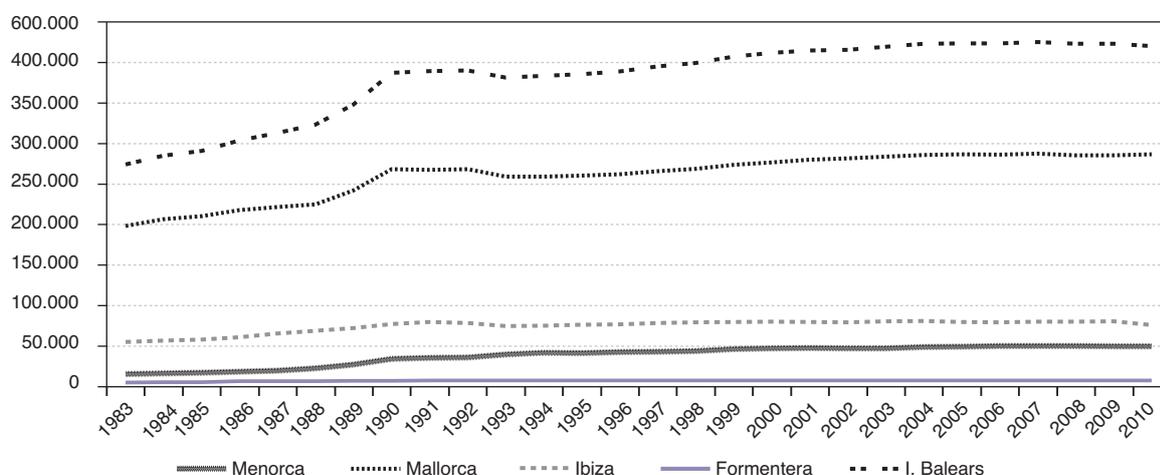
1. El espectacular auge del sector turístico, en especial, a partir de 1983, con el acuciante incremento en el número de establecimientos (Gráfico 1).

De igual modo, el comportamiento de la industria turística menorquina, a pesar de su incorporación más tardía³, ha seguido una tendencia muy similar a la del resto del archipiélago balear, hecho que ha conducido a la adopción del vocablo «mallorquinización» como referencia a la no diferenciación del modelo turístico menorquín.

El Gráfico 2, en la página siguiente, aproxima esta realidad. En él se observa que la tipología de la calidad del alojamiento de Menorca se ajusta a la media mallorquina, con hoteles de tres estrellas. ▷

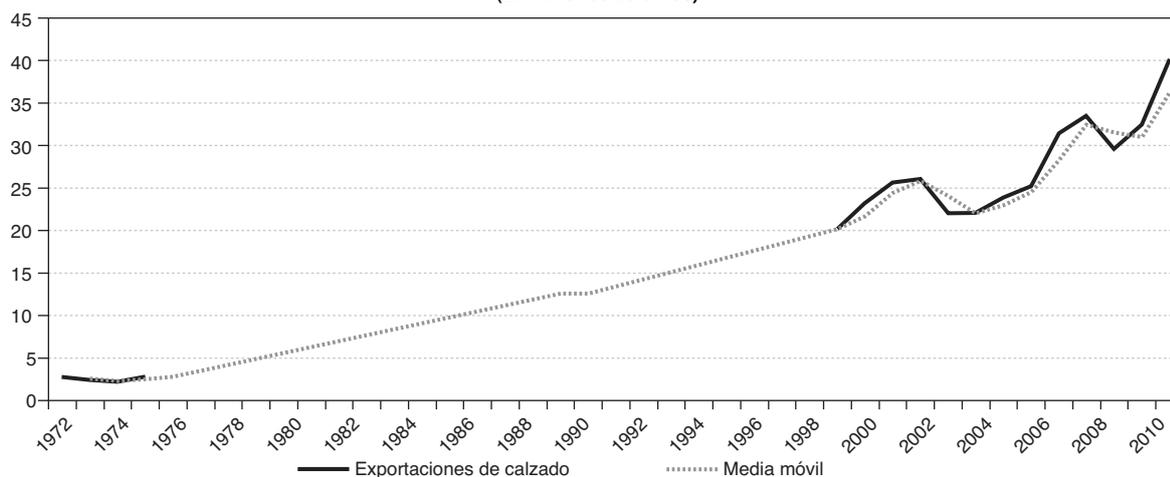
³ Menorca accedió a la economía turística con casi una década de retraso en comparación con sus islas hermanas del archipiélago balear. Circunstancia que se explica por el relevante peso protagonizado por la industria tradicional insular, que desincentivaba las actividades turísticas tanto por parte de los terratenientes —reticentes a desprenderse de sus tierras— como por los industriales y trabajadores que, durante las décadas de los años sesenta y setenta, gozaban de buenos salarios y estabilidad laboral en la industria.

GRÁFICO 2
EVOLUCIÓN DE LAS PLAZAS TURÍSTICAS EN ILLES BALEARS (1983-2010)



Fuente: Beltrán (2013).

GRÁFICO 3
EVOLUCIÓN EXPORTACIONES MENORQUINAS DE CALZADO (1972-2011)
(En millones de euros)



Fuente: Beltrán (2013).

Por lo que respecta a la oferta turística menorquina, el producto turístico de «sol y playa» constituye el más relevante, cuyo público objetivo es el familiar⁴. Las consecuencias palpables: la elevada estacionalidad de la actividad, que concentra el grueso de la ocupación entre los meses de mayo y octubre –aunque el núcleo medular recae, con diferencia, en julio y agosto⁵–.

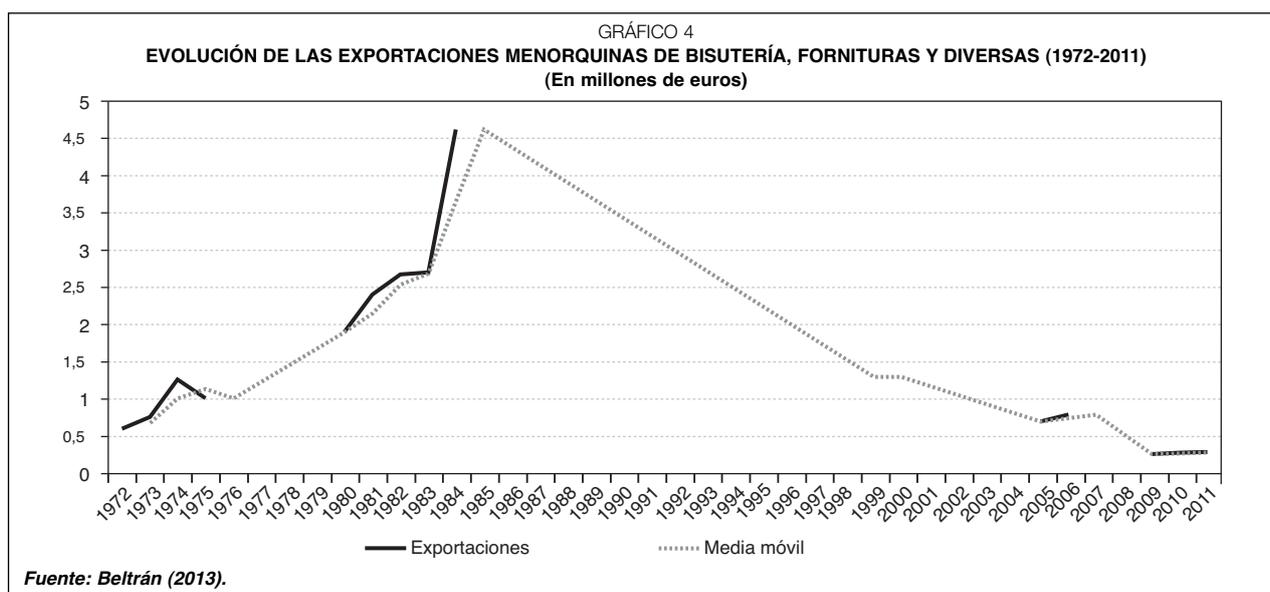
⁴ El 2010, el 51,5 por 100 de los turistas que llegaron a Menorca tenían una edad comprendida entre los 25 y 45 años, según datos del Observatorio del Turismo de Illes Balears.

⁵ En 2010, se registró una ocupación hotelera en los meses de julio y agosto del 88 y del 91,2 por 100, respectivamente, frente al 48,3 por 100 del mes de mayo y el 42,8 por 100 de septiembre, según datos del Observatorio Socioambiental de Menorca (OBSAM).

2. La evolución descendente experimentada por el secundario menorquín. Los Gráficos 3 y 4 delatan esta realidad.

Los materiales precedentes ilustran la evolución del secundario menorquín, especialmente negativa para la industria bisutera a partir del año 1984 con una regresión de casi treinta años, a comienzos del siglo XXI las cifras son similares a las existentes en los inicios de la década de los setenta.

No obstante, la robustez del calzado insular es inequívoca. A pesar de los envites del proceso globalizador y la terciarización, el profundo proceso ▷



CUADRO 2
COMPOSICIÓN DE LOS DIFERENTES SECTORES DE LA ECONOMÍA MENORQUINA (1975-2008)

VAB sectorial	1975	1987	1993	2005	2006	2007	2008
Primario	13,52	1,90	1,90	1,70	1,80	1,80	1,80
Industria/Energía	46,67	23,00	12,30	6,30	6,20	6,20	6,30
Construcción	1,09	15,20	8,80	10,40	10,30	10,30	10,20
Servicios	38,71	60,30	77,00	81,40	81,50	81,50	81,50

Fuente: para 1975, Farré; Marimón; Surís (1977); para 1987, López Casanovas (2002); para 1993, Rosselló (1993); y Beltrán (2013) para el resto de años.

de reconversión industrial asienta su resistencia con el aumento de su internacionalización.

En síntesis, los efectos de la globalización, los cambios en las demandas exteriores y las consecuencias de las recesiones financieras y económicas globales, así como el avance constante del sector turístico propiciaron la gradual dilución de la antigua vía menorquina de crecimiento⁶.

La distribución de la fuerza laboral también ratifica el fin del modelo económico teorizado por los economistas Farré, Marimon y Suris. Véase, al respecto, el Cuadro 1 cuya lectura es nítida: la población activa ocupada en el secundario ascendía, en 1975, al 48,20 por 100, cifra superior a la del resto de las islas del archipiélago balear y de España. Este porcentaje, sin embargo, ha disminuido con el advenir de los años (hasta el 27,25 por 100 en el año 2010), toda vez que se ha incrementado

progresivamente la población ocupada en el sector servicios (un 70,29 por 100 en el 2010 en contraposición al 36,80 por 100 de 1975). La evolución descendente del primario aún es más evidente: 2,4 por 100 en 2010 versus el 29,8 por 100 de 1960.

La evolución macroeconómica (Cuadro 2) refuerza las conclusiones del cambio estructural y la tendencia terciarizadora de la economía menorquina, avanzadas por las variables laborales y sectoriales ya señaladas.

Los datos precedentes son clarividentes: el sector servicios ha eclipsado de forma inequívoca el resto de sectores, con el 81,5 por 100 del VAB menorquín en el 2008 versus el 38,71 por 100 del 1975.

4. Una potencial nueva vía menorquina de crecimiento

Los epígrafes anteriores cumplen el objetivo de sintetizar el acontecer económico de Menorca ▷

⁶ El detalle sobre la ruptura de la vía menorquina de crecimiento, así como su datación cronológica, causas y consecuencias, en Beltrán (2013).

durante las últimas cinco décadas. Se trata de entender la complejidad histórico-económica del devenir del modelo de crecimiento insular específico, teorizado por Farré, Marimón y Suris que ha derivado en la situación actual tras su dilución. Llegados a este extremo, era patente la necesidad de repensar otro modo de crecer. En consecuencia, este tercer epígrafe se dedica a señalar las directrices maestras de una nueva vía menorquina de crecimiento⁷, de un potencial nuevo modelo económico, que debe enraizar su hegemonía en la terciarización que representa la industria turística pero, además y de forma imperiosa, mediante la creación de mayor valor añadido —a través de los sectores cuaternario y quinario—, con el advertimiento adicional de determinadas pulsaciones del modelo anterior que han de ser impelidas por eficientes políticas industriales afianzadas en caracteres distrituales, bajo el prisma de la globalización económica. En definitiva, se trata de definir un modelo que se aleje de la dependencia excesiva versus un único sector económico, en concreto, el turístico, centrado en demasía en el producto «sol y playa»⁸.

Las nuevas exigencias emanadas del fenómeno globalizador prescriben un modelo de crecimiento que, a pesar de adentrarse en el proceso terciarizador, insten en la diversificación productiva y el incremento del valor añadido creado. La terciarización de la economía debe ser aprovechada para obtener ventajas competitivas en la propia industria turística pero también en los sectores cuaternario y quinario, así como en la industria tradicional, de forma que las sinergias derivadas auspicien el incremento global de la competitividad insular.

Los instrumentos para alcanzar tal fin se articulan entorno al conocimiento, la innovación y las

⁷ A este respecto y con el objetivo, entre otros, de identificar una ulterior vía de crecimiento insular se desarrolló una amplia investigación —que incluye un profundo trabajo de campo— que ha dado lugar a la presentación de una tesis doctoral (Beltrán, 2013).

⁸ El sector servicios representa el 80,9 por 100 del PIB balear en contraposición al 67,2 por 100 de España, posición que ya ostentaban ahora hace veinte años (78,9 versus 60,2 por 100), según datos del Instituto Nacional de Estadística (INE).

TIC como ejes transversales sobre los que sustentar la diferenciación de producto y el incremento de la competitividad. Veamos, pues, las claves de esta nueva vía de crecimiento de la economía menorquina.

En relación al secundario menorquín ha de considerarse que el tejido empresarial insular se caracteriza por el predominio del entramado formado por pequeñas y medianas empresas⁹, concentradas territorialmente, con fuertes relaciones tanto de cooperación como de competencia, caracterizadas por elevados niveles de flexibilidad productiva y mano de obra especializada, así como por relaciones interpersonales, interacciones empresariales y cohesión social. Todos ellos elementos que favorecen un aceptable clima industrial, de confianza y de cooperación indispensables para conseguir la eficacia del sistema productivo.

En particular, la industria insular dedicada al calzado y a la bisutería evocan ciertos rasgos propios de los distritos industriales¹⁰ que deben ser correctamente ensalzados —mediante una eficaz política industrial regional— con el objetivo de emplazar la industria insular en el rol que le corresponde, a nivel global, en el nuevo modelo económico insular. A tal fin, las políticas industriales deben incidir sobre las siguientes características distrituales de perfil italiano que presenta la industria menorquina¹¹.

1. Las condiciones locales de oferta y las condiciones generales de demanda señalados por Becattini para la formación de distritos industriales se reproducen para el caso menorquín: ▷

⁹ Tanto si se considera como indicador el número de trabajadores como la cifra de ventas, no existe ninguna empresa que alcance los 200 operarios ni los 6.010.121,04 euros de volumen de ventas.

¹⁰ Según Giacomo Becattini, el distrito industrial es una entidad socio-territorial, caracterizada por una comunidad de personas y un conjunto de empresas activas en una zona natural e históricamente determinada en la cual, a diferencia de las grandes urbes industriales, la comunidad y las empresas tienden a unirse en favor del bien común del distrito. De este modo, en los distritos industriales se produce una estrecha colaboración entre todos los agentes, puesto que la capacidad innovadora y la competitividad depende de la flexibilidad de los trabajadores y de las propias empresas. Todos estos factores representan, para Becattini, una verdadera concertación en la cual los fuertes impulsos de la competitividad se mezclan con extensos fenómenos de cooperación e integración entre sus miembros (Becattini 2002, 2006).

¹¹ El estudio del sector del calzado y la bisutería menorquina como sendos distritos industriales, en Beltrán (2013).

- Existencia de una complejidad cultural formada, entre otros, por valores, conocimientos, instituciones, comportamientos y tradiciones, que limitan comportamientos de tipo *free-rider*.

- La destacada vocación internacional de profundas raíces históricas.

2. Existencia contemporánea de mecanismos competitivos y cooperativos empresariales a través de sus respectivas asociaciones (Asociación de Fabricantes de Calzado y Asociación Española de Fabricantes de Bisutería –SEBIME –) y, a nivel suprainular, por medio de las siguientes instituciones: Asociación de Calzado Selec Balear, Federación de Industrias del Calzado Español (FICE); Agencia para la competitividad de la empresa (ACCIÓ); Administraciones públicas a diferente nivel (insular, autonómica y central); Cámaras de Comercio; Instituto de Comercio Exterior (ICEX, especialmente en aspectos concernientes a la entrada en nuevos mercados); entidades de apoyo a la investigación, como INESCOP Baleares e INESCOP Alicante o el Instituto Tecnológico de la Bisutería (ITEB)¹².

- Todos estos elementos colaborativos, propios de los sistemas distrituales, son valiosos en tanto permiten la creación de economías externas a las empresas pero internas al territorio. En efecto, el mayor fomento de las citadas economías, en especial, en aspectos clave como la exportación, permitirían ahondar la expansión internacional del calzado y la bisutería menorquina.

Otros aspectos esenciales en relación a la propiedad y la administración de las empresas en los distritos industriales y que se cumplen para el objeto de estudio son:

- Los propietarios son residentes en la zona y dirigen, conjuntamente con otras personas con conexiones familiares, su propia empresa.

- La organización productiva interna de las empresas es flexible, tal y como exige el sector de la moda.

¹² El análisis de la cooperación y concertación entre agentes económicos interregionales dentro del sector bisutero menorquín, en Beltrán (2013).

El gran economista neoclásico Alfred Marshall (1890) señaló, por primera vez, el cometido de las economías externas a las empresas pero internas al territorio, generadas en el seno de los distritos industriales. Años más tarde (Marshall, 1919) profundizaría en los conceptos «atmósfera industrial», «mutua confianza» y «conocimiento» como instrumentos clave, capaces de promover e incentivar la innovación entre las pequeñas y medianas empresas pertenecientes al distrito. En efecto, la atmósfera industrial de Marshall propicia la difusión de las técnicas de producción y la cooperación empresarial. Los *spillovers* tecnológicos y organizativos fomentan una dinámica competitiva que aumenta, aún más, la competitividad y el avance económico del territorio. A pesar de la trascendencia de sus implicaciones, hubo que esperar a la década de los setenta del siglo pasado para que el concepto marshalliano de distrito industrial fuera recuperado por el economista italiano Giacomo Becattini (Becattini, 2002). Además del retorno a la palestra académica del concepto distrito industrial, Becattini profundizó en la consideración del capital social como uno de los elementos fundamentales consustanciales al distrito. Ya en los años ochenta y noventa, las teorías marshallianas aparecen en buena parte de los artículos publicados en relación a la función de las externalidades en los procesos de crecimiento, tanto en las disciplinas relacionadas con el desarrollo regional, la localización industrial o el crecimiento urbano del ámbito de la geografía económica, como por parte del comercio internacional y el crecimiento económico. En este sentido, es de destacar como Paul Krugman recupera a Marshall –bajo la consistencia y coherencia de las teorías y modelos actuales– para justificar las localizaciones concretas industriales de nuestra época (Krugman, 1992). Una sustancial síntesis de la evolución histórica del concepto distrito industrial se encuentra en Beltrán (2013).

- Existe un mercado importante de mano de obra especializada, con un conocimiento tácito. El secundario menorquín recurre sobremanera al conocimiento del entorno –al saber adquirido en el distrito–, elemento que subraya la importancia de las economías externas de formación que deben ser convenientemente estimuladas con eficientes políticas dirigidas a fomentar la investigación, la innovación y la fluidez de los flujos de información.

En síntesis, el predominio de la pequeña y mediana empresa en la economía menorquina, ▷

conjuntamente con las redes interorganizativas que se desarrollan en un ámbito geográfico concreto y limitado como es la isla de Menorca, justifican la aplicación de políticas industriales regionales que otorguen a la teoría distritual un rol fundamental en la preservación y profusión del bagaje industrial menorquín dentro la economía global. En este sentido, la internacionalización de la cadena de producción en países con menores costes laborales –China, India, Marruecos– y la fijación de los factores estratégicos en Baleares puede derivar en el desarrollo de un *cluster* de excelencia¹³. Parece evidente, pues, que la internacionalización, la innovación, el diseño, la marca y el control de la distribución son elementos clave para la expansión del modelo de negocio.

4.1. Industria agroalimentaria

En los próximos años, sólo los agricultores y ganaderos más organizados podrán mantenerse en un mercado globalizado, más competitivo y exigente. En este contexto, urge la definición en la industria agroalimentaria menorquina de estrategias cooperativistas que fomenten la integración cooperativa y las relaciones de confianza, en especial, en relación al aprovisionamiento de materias primas y la dinamización comercial¹⁴.

Por otro lado, y a pesar de la desestabilizante especialización lechera del campo menorquín¹⁵, en

¹³ La evolución del distrito al *cluster* requiere cooperaciones a nivel de enseñanza superior, en paralelo a las sinergias ya existentes con instituciones dedicadas a la investigación en diseño y moda.

¹⁴ La problemática de la comercialización se delata con nitidez, entre otros, en la Denominación de Origen (DO) del Queso Mahón-Menorca que, a pesar de haber sido constituida en 1985 –mediante el Decreto 42/1985 de 1 de abril, ampliándose al nombre actual Mahón-Menorca en 1997– continúa en la actualidad sin ser explotada en toda su magnitud: los mercados de comercialización son prácticamente los mismos que en el 2004. El análisis de la evolución de la DO Mahón-Menorca, en Beltrán (2013).

¹⁵ El sector primario menorquín mantiene un elevado riesgo ante las variaciones del mercado lácteo. El factor desencadenante: una sola empresa comercializaba, en el 2010, el 55 por 100 de la producción y las dos principales empresas –Quesería Menorquina y Cooperativa Insular Ganadera de Menorca– acumulaban el 75 por 100 de la producción lechera, datos en Méndez (2010). Por su parte, el análisis de la problemática derivada de la apropiación de la cuasi renta de las explotaciones ganaderas insulares con motivo de su inversión en activos específicos, inducida por el carácter oligopsonico del mercado, en Beltrán (2013).

los últimos tiempos se han realizado importantes esfuerzos –que deben ser convenientemente estimulados– para conseguir una tímida diversificación de la producción en relación a la agricultura ecológica, la apicultura, la viticultura o el agroturismo¹⁶. Es imperioso seguir la senda diversificadora como medio para aumentar la competitividad del campo menorquín. De igual modo, el avance en la mejora de los canales de comercialización es del todo prescriptible y, dado su elevado costo, la cooperación interempresarial es determinante. El empuje cooperador también debe extenderse en áreas clave como la provisión de *inputs*.

4.2. La industria turística

El sector turístico debe forjarse a través de la diferenciación y la calidad de producto¹⁷ que sustenten una sobreprima de precio. No obstante, el esfuerzo resultaría en balde si, una vez creado el producto turístico menorquín diferenciado, se comercializara a través de los canales tradicionales. La dependencia excesiva que en la actualidad registra la industria turística menorquina versus los *touroperedores* ha de ser paliada. A tal menester, el sector cuaternario se erige como el principal instrumento mediante la potenciación de alianzas empresariales con el objeto de establecer estrategias tecnológicas conjuntas y de innovación en relación a la definición del producto turístico específico y la búsqueda, consonante, de nuevos segmentos de mercado y planes de comercialización afines.

Durante los últimos tiempos, los esfuerzos de la industria turística se han centrado en demasía en el planteamiento de estrategias empresariales ▷

¹⁶ El agroturismo constituye una oportunidad de generación de sinergias entre el mundo rural y el turismo que, en el caso de Menorca, permite desarrollar un segmento de la industria turística en consonancia con los requisitos de sostenibilidad de su condición de Reversa de la Biosfera.

¹⁷ Se incluye aquí la necesidad de insistir y profundizar en la calificación profesional de la fuerza laboral y la atención al cliente como instrumentos personalizados que inciden en la percepción del cliente sobre la calidad del destino turístico.

incidentes únicamente en el corto plazo —ejemplificado en el todo incluido—. No obstante, el fenómeno globalizador obliga a encarar el futuro del sector con planteamientos que permitan incrementar la rentabilidad en el largo plazo, no sólo por consideraciones de tipo ético, moral o ecoambiental sino por razones de competitividad. En efecto, el mantenimiento de la posición competitiva de Menorca vía descenso de precios y costes no constituye una alternativa viable en el medio y largo plazo, en especial, si se considera que la isla goza de un nivel de desarrollo superior al de buena parte de los destinos turísticos emergentes con los que compite por la captación de los mismos mercados emisores mediante un producto prácticamente calificable de sustituto perfecto. En consecuencia, el análisis de la competitividad turística de Menorca se ha de construir a través de factores de tipo estructural como medio para la diferenciación internacional. La globalización impone que, para que una destinación sea competitiva, es obligada la sostenibilidad en términos económicos y ambientales, así como la incorporación de elementos de origen social, político y cultural (Ritchie y Crouch, 2000). Se trata, por tanto, de garantizar el desarrollo eficiente de la actividad turística y, así mismo, la notable contribución que efectúa en todos los sectores de la economía local menorquina. De este modo, las políticas adoptadas han de considerar el sistema turístico como un sistema interconectado multifactorial: social, cultural, ambiental, patrimonial, económico, etcétera, como medio para la creación de un producto turístico diferenciado y coherente con la condición de Menorca como Reserva de la Biosfera¹⁸, en que se fomente la valoración por parte de los turistas de la riqueza ecoambiental de la isla. Esto permitiría acceder a nichos de mercados específicos dispuestos a pagar una sobrepresión de precio.

En definitiva, se trata de ofrecer productos coherentes con la calidad ecoambiental de la isla:

¹⁸ El 8 de octubre del año 1993, Menorca fue declarada Reserva de la Biosfera por la UNESCO.

turismo relacionado con la naturaleza, senderismo, actividades ecuestres, agroturismo, turismo rural, deportivo y de aventura, náutico, cultural, de la salud, etnológico y gastronómico. Ello permitiría la creación de una marca entorno la Reserva de la Biosfera, con sello e identidad propia, que permitiría competir vía diferenciación y no vía precios, con la implicación del crecimiento sostenible y el quebranto de la estacionalidad del sector.

4.3. Sector cuaternario

Las tecnologías de la información y comunicación incrementan la competitividad y la productividad de las empresas en el mercado global, en que la insularidad deja de ser, por primera vez, una barrera física. Ello se traduce, para el caso menorquín, en una gran oportunidad para salvar las limitaciones de tamaño, recursos y aislamiento derivados de su condición insular, dada la simbiosis entre competitividad, productividad y tecnología.

Por su parte, la consolidación de los flujos de información entre los centros de conocimiento y las unidades productivas refuerza considerablemente la competitividad de un territorio. Por este motivo, la formación y la comunicación entre las unidades de innovación y de producción se tornan fundamentales para aumentar la competitividad de los negocios locales a nivel global. Es evidente que los nuevos proyectos de base tecnológica requieren fuentes de financiación apropiadas, cuya carencia impediría el desarrollo pleno del sector. Este es el objetivo de la creación, en el 2010, de la primera red de inversores privados de Baleares denominada Business Angels Network (Banib)¹⁹.

Desde el año 2008 está en funcionamiento la incubadora de empresas²⁰ que la Confederación de Asociaciones Empresariales de Baleares (CAEB), ▷

¹⁹ Orientada al financiamiento de empresas innovadoras de base tecnológica o con nuevos modelos de desarrollo de negocio, cubre el espacio de financiación empresarial entre el capital semilla (*friends, family, fools*) y el capital riesgo.

²⁰ Según datos facilitados por la propia Confederación de Asociaciones de Empresas de Baleares (CAEB), 250 emprendedores han utilizado este servicio, de los cuales 20 se han convertido en empresas dedicadas al *software*, consultoría y energías renovables.

CADRO 3 EMPRESAS CON CONEXIÓN A INTERNET Y PÁGINA WEB EN ILLES BALEARS (2001-2010)		
Año	Industria y construcción	Servicios
2001.....	29,09	43,82
2002.....	30,60	49,32
2003.....	32,12	59,79
2004.....	34,92	59,10
2005.....	34,27	61,78
2006.....	36,36	60,28
2007.....	31,60	60,49
2008.....	39,31	62,48
2009.....	41,19	61,69
2010.....	59,74	61,90

Fuente: elaboración personal a partir de datos del Instituto Balear de Estadística.

en colaboración con el Parc Balear de innovació tecnològica, ha desarrollado a fin de facilitar el apoyo a los emprendedores de base tecnológica. De forma adicional, se ha creado la Asociación Empresarial para el Fomento y el Desarrollo del Comercio Electrónico, Servicios Online e Informáticos (ACCESO)²¹, integrada en la Federación de la Pequeña y Mediana Empresa de Menorca.

No obstante, y a pesar de su valor estratégico, las empresas TIC representaban, el 2010, sólo el 2,8 por 100 del PIB menorquín frente el 5,6 por 100 balear²². De forma paralela, a principios del 2010, existían un total de 1.721 empresas relacionadas con las nuevas tecnologías en Baleares, el 84 por 100 de las cuales estaban ubicadas en Mallorca, el 8 por 100 en Menorca y el 8 por 100 restante en Ibiza y Formentera²³. El Cuadro 3 avala esta realidad.

Los guarismos son elocuentes y reflejan la necesidad de una mayor integración de las TIC en el tejido productivo balear: en 2010, sólo el 59,74 por 100 de las empresas en los sectores industria y construcción disponían de conexión a Internet y página web. Las empresas de servicios únicamente las aventajaban en 14 puntos.

²¹ La Asociación aglutina 30 empresas menorquinas relacionadas con las nuevas tecnologías, cuyo objetivo es fomentar la creación de nuevas actividades empresariales relacionadas con las TIC y la Sociedad de la Información. En 2010, el *cluster* TURISTEC y la asociación ACCESO firmaron un convenio colaborador que sienta las bases para la germinación de alianzas y sinergias que deben permitir albergar proyectos más amplios.

²² Consejería de Economía del Gobierno de Illes Balears.

²³ Directorio Central de Empresas, elaborado por el Instituto Nacional de Estadística (INE).

La importancia del sector cuaternario radica en su potencialidad como eje de transferencia de conocimientos relacionados con la I+D+i en diferentes ámbitos de la economía menorquina. Esto es, el turístico, la biogricultura, la alimentación, el calzado y la bisutería. Además del desarrollo en innovación de diseño y procesos, el sector cuaternario abre la posibilidad de nuevas formas de comercialización y mejoras en la comunicación con mercados y proveedores situados estratégicamente en cualquier parte del mundo. La importancia de estos elementos adquiere mayor protagonismo si se considera la relevante tradicional vocación exportadora del secundario menorquín.

4.4. Sector quinario

El sector quinario comprende el conjunto de actividades relacionadas con la cultura, la educación, el arte, el entretenimiento y los servicios metaproductivos y metaintangibles como la consultoría creativa, la asistencia en gestión y dinamización de recursos humanos, el diseño de políticas de organización, *coaching*, así como los servicios asistenciales, sociales y de la salud. Por consiguiente, los objetivos del sector quinario comprenden desde el aumento de la productividad intersectorial hasta el bienestar de los ciudadanos.

Según Peter Hall, en el 2025, las economías desarrolladas tendrán entre el 80 y el 90 por 100 de los ocupados trabajando en el sector servicios y, en particular, entre el 60 y el 70 por 100 lo hará en el sector quinario (Hall, 1996).

De forma adicional, a la importancia del sector quinario en cuanto a su contribución actual y potencial al PIB y a la creación de ocupación, se suma la convicción que el bienestar de los ciudadanos depende de la disposición de cualificados servicios entorno a la sanidad, la educación o la recreación. Como resultado, el sector quinario, en épocas de recesión económica, puede coadyuvar en el mantenimiento del estado del bienestar y del nivel de desarrollo, compensando el fenómeno de la desindustrialización y la deslocalización empresarial. ▷

Para el caso de Menorca, el quinario puede contribuir al cambio del modelo de crecimiento, con perspectivas de sostenibilidad en el largo plazo, articulado en torno al conocimiento, la creatividad, el talento, la educación, los servicios sanitarios, asistenciales y sociales, sirviendo, además, como paliativo a los efectos económicos y sociales adversos de la actual crisis económica y financiera. En consecuencia, la necesidad del despliegue del sector quinario no está justificada, únicamente, en términos económicos sino que constituye una verdadera necesidad laboral y social, que puede actuar como freno a una potencial crisis social. A su vez, el sector quinario presenta potenciales sinergias con el turismo, puesto que las actividades culturales manifiestan una fuerte vinculación con la actividad turística. Esto es así porque el incremento de los flujos turísticos futuros requiere incentivar el turismo creativo y cultural, mediante la oferta de paisaje, territorio, recursos naturales y cultura, con el subsiguiente aumento de la oferta complementaria. Es esta una de las claves del modelo turístico que debe imperar en la nueva vía menorquina de crecimiento. A tal fin, deben fomentarse acciones potenciadoras de la oferta cultural, que posibiliten el aprovechamiento de los recursos culturales, artísticos y patrimoniales.

Es, empero, una realidad que los sectores cuaternario y quinario aún están en una fase inicial de desarrollo, tanto en Menorca como en el resto de las Baleares. No obstante, ambos sectores han experimentado una tendencia creciente en la generación de ocupación, a pesar del contexto global de contracción de la actividad económica. El 2010, el 17,50 por 100 de la población ocupada trabaja en los mencionados sectores, frente al 52,78 por 100 del sector servicios (Beltrán, 2013).

La ocupación en el sector cuaternario y quinario se mantiene entorno al 18 por 100 de la población menorquina ocupada entre los años 2009 y 2010, datos que evidencian la necesidad de una mayor profusión de ambos sectores en el tejido económico insular. En la misma dirección apuntan los siguientes guarismos: en el 2010, el cuaternario representaba el 8 por 100 del valor total de la pro-

ducción del sector servicios del archipiélago y el quinario, un 20 por 100²⁴.

5. Conclusiones

Es incuestionable que Menorca ha experimentado una peculiar trayectoria histórica en su desarrollo económico, como así ha sido afirmado en una extensa bibliografía representada por autores como Farré, Marimon i Surís, Manera, López Casanovas, Casanovas Camps o Rosselló.

A partir de diversos materiales cuantitativos y cualitativos se ha datado cronológicamente el fin de esa vía de crecimiento (Beltrán, 2013) y se ha repensado otro modo de crecer, que cimienta su base en las características heredadas del modelo anterior pero que se proyecta hacia un futuro de economía aplicada, con el objeto de trazar una potencial nueva vía menorquina capaz de encarar los nuevos retos dimanados del efecto globalizador pero conservando la particularidad y la diferenciación que siempre se ha reivindicado en el modelo menorquín. Los ejes centrales de esta nueva vía de crecimiento, presentados en este trabajo, se sintetizan a continuación:

1. Una terciarización de la economía versus el sector turístico, complementada con servicios de mayor valor añadido —sectores cuaternario y quinario—, paralela al mantenimiento de las pulsaciones industriales.

2. La creación de un producto y marca turísticos definidos en torno a la condición de Menorca como Reserva de la Biosfera y los recursos ecoambientales, patrimoniales, culturales y gastronómicos de Menorca. El resto de las actividades económicas de la isla deben ser realizadas de forma sostenible y coherente con la mencionada condición.

3. El incremento del protagonismo de los sectores cuaternario y quinario con el objeto de crear sinergias intersectoriales que redunden en un ▷

²⁴ Consejería de Trabajo y Formación del Gobierno de Illes Balears.

incremento exponencial de la productividad y faciliten la mayor apertura exterior de la economía insular, ultrapasando las limitaciones geográficas.

4. La simbiosis entre todos los sectores económicos debe ser fomentada, a fin de prodigar el aumento de la competitividad global de la economía insular. Sirva, a modo ilustrativo, la consideración de los agricultores como custodios del capital natural que representa el campo menorquín, con sus consiguientes externalidades positivas sobre el sector predominante, el turístico.

Con la finalidad de promover el nuevo modelo de crecimiento descrito, se requiere una política económica regional que contemple aspectos determinantes. La reducida dimensión de las empresas que conforman el tejido productivo menorquín prescribe la máxima profusión de las economías externas propias de los distritos industriales, como medio de organización alternativa a la producción a gran escala. En las actividades relacionadas con la exportación, este tipo de actuaciones son totalmente imprescindibles, puesto que la reducida dimensión empresarial obstaculiza la realización de investigaciones de mercado o la creación de canales de distribución internacionales. De forma adicional, una parte de las actuaciones públicas debería dirigirse a la promoción de servicios en las áreas de la difusión de información, la innovación o la formación del capital humano, a causa del protagonismo que obligatoriamente han de tener estos elementos en la vertebración de la nueva vía menorquina del crecimiento.

En síntesis, el creciente viraje hacia el sector servicios es una característica común en la mayoría de las economías de los países desarrollados. La cuestión no radica en el debate sobre la conveniencia o no de esta terciarización sino en la manera de gestionarla, dado que no tiene el mismo colorido el monocultivo del sector servicios que el desarrollo de este sector a la par de la resistencia de las pulsaciones industriales.

Escabullirse del monocultivo turístico del producto «sol y playa», a través de la proyección de los servicios de mayor valor añadido (cuaternario y

quinario), junto a la pervivencia industrial, traza una nueva vía menorquina de crecimiento capaz de evitar una dependencia económica versus las fluctuaciones coyunturales de un mercado poco cautivo y oscilante, evitando la excesiva estacionalidad productiva y su consiguiente precariedad en la ocupación.

En definitiva, el modelo económico descrito en este trabajo permite a la economía insular encarar los efectos del fenómeno globalizador, de manera consciente y coherente con los objetivos de la sociedad, la sostenibilidad y la competitividad en el largo plazo.

Bibliografía

- [1] BECATTINI, G. (2002). «Del distrito industrial marshalliano a la teoría del distrito contemporánea: una breve reconstrucción crítica». *Investigaciones Regionales*, nº 1. Asociación Española de Ciencia Regional. Alcalá de Henares, España, pp. 9-32.
- [2] BECATTINI, G. (2006). «Vicisitudes y potencialidades de un concepto. el distrito industrial». *Revista Economía Industrial*, nº 359, pp. 21-27.
- [3] BECATTINI, G.; COSTA, M.T. y TRULLÉN, J. (Dir.) (2002). *Anomalías marshallianas. Desarrollo local: teorías y estrategias*. Madrid: Civitas Ediciones.
- [4] BECATTINI, G.; MUSOTTI F. (2008). «Los problemas de medición del efecto distrito». *Colección Mediterráneo Económico, Los distritos industriales*, nº 13, Cajamar Caja Rural, pp. 55-82.
- [5] BECATTINI, G. y RULLANI, E. (1996). «Sistemas productivos locales y mercado local». *Investigación Comercial Española, Revista de Economía*, nº 75, pp. 11-24.
- [6] BELLANDI, M. (2006). «El distrito industrial y la economía industrial». *Revista Economía Industrial*, nº 359.
- [7] BELTRÁN, C. (2011). «La industria menorquina del calzado. claves para aumentar su competitividad en un mundo global». *Revista Historia Industrial*, nº 46, pp. 127-158.
- [8] BELTRÁN, C. (2013). *Revisitando la vía menorquina: crisis y permanencia de un modelo de crecimiento, 1980-2010*. Tesis doctoral inédita. Universidad de Illes Balears. Departamento de Economía Aplicada. ▷

- [9] BELTRÁN, C.; MANERA, C. (2014). «El sector balear del calzado, ejemplo de sistema productivo local en la globalización económica». *Revista Economía Industrial*, nº 390, pp.145-156.
- [10] BELTRÁN, C. (2014). «La industria bisutera menorquina: ejemplo de cooperación y concertación entre agentes económicos europeos». *Boletín Económico de Información Comercial Española*, nº 3051, pp.53-63.
- [11] BELTRÁN, C. (2014). *Perspectivas de la industria menorquina del calzado. Análisis actual del calzado balear*. Maó: Institut Menorquí d'Estudis.
- [12] CALLEJÓN, M. y COSTA, M.T. (1997). «Localización industrial y externalidades». *Revista Económica de Catalunya*, nº 31, pp. 9-17.
- [13] CAPÓ-VICEDO, J.; EXPÓSITO-LANGA, M. y MASIÁ-BUADES, E. (2007). «La importancia de los clusters para la competitividad de las pymes en una economía global». *Revista Eure*, vol. XXXIII, nº 98, pp. 119-133.
- [14] CASASNOVAS, M. A. (2002). «La industria del calzado en Menorca, 1400-2001», en MANERA, C. (Dir.), *Las islas del calzado. Historia económica del sector en Baleares (1200-2000)*. Palma: Leonard Muntaner Editor, pp. 15-137.
- [15] CASASNOVAS, M. A. (2006). *Història econòmica de Menorca. La transformació d'una economia insular (1300-2000)*. Palma de Mallorca: Editorial Moll.
- [16] CATALAN, J.; MIRANDA, J.A.; RAMON-MUÑOZ, R. (Eds.) (2011). *Distritos y clusters en la Europa del sur*. Madrid: LID editorial.
- [17] COSTA, M.T. (1992). «Cambios en la organización internacional: Cooperación local y competitividad internacional. Panorama general». *Revista Economía industrial*, nº 286, pp. 19-36.
- [18] CUADRADO ROURA, J.R. (2009). «Los servicios en la economía española y sus perspectivas de futuro». *Mediterráneo Económico*, nº 16, pp. 203-226.
- [19] FEDERACIÓN DE INDUSTRIAS DEL CALZADO ESPAÑOL (2012). *Informe anual 2011*. Madrid.
- [20] HALL, P. (1996). *Ciudades del mañana. Historia del urbanismo en el siglo XX*. Barcelona: Ediciones del Serbal, Colección La Estrella Polar.
- [21] JACOB, M; TINTORÉ, R y AGUILÓ, E. (2004). «Pautas de innovación en el sector turístico balear». *Colección Estudios*, nº 25. Fundació Cotec.
- [22] KRUGMAN, P. (1990). *Geography and Trade*. Cambridge, MA: MIT Press.
- [23] LASUÉN, J. R. y BARÓ, E., (2005). *Sectors quinaris. Motor de desenvolupament de l'Àrea Metropolitana de Barcelona*. Barcelona: Pla estratègic Metropolità de Barcelona.
- [24] LÓPEZ, G. (1991). *Enciclopedia de Menorca*, tomo XII, *Economía*. Maó: Obra Cultural de Menorca.
- [25] LÓPEZ, G. y ROSSELLÓ, J. (2002). *L'economia menorquina en el segle XX (1914-2001)*. Palma de Mallorca: Edicions Documenta Balear.
- [26] MANERA, C. (2002). *Las islas del calzado. Historia económica del sector en Baleares (1200-2000)*. Palma de Mallorca: Leonard Muntaner editor.
- [27] MARSHALL, A. (1890). *The principles of Economics*. Madrid: Editorial Síntesis i Fundación ICO, en dos volúmenes (año 2005), realizada per Emilio de Figueroa.
- [28] MARSHALL, A. (1919). *Industry and Trade*. New York: Cosimo Classics.
- [29] MÉNDEZ VIDAL, A. (2009). *De la vinya a la ramaderia. El canvi en el model agrari menorquí (1708-2006)*. Palma de Mallorca: Institut Balear d'Economia, Conselleria d'Economia i Hisenda, Govern de les Illes Balears.
- [30] PORTER, M. (1990). *La ventaja competitiva de las naciones*. Buenos Aires: Editorial Vergara.
- [31] TRULLÉN, J. (1990). «Caracterización de los distritos industriales. El distrito industrial marsalliano en el debate actual sobre desarrollo regional y localización industrial». *Revista Economía Industrial*, nº 273, pp.151-165.
- [32] YBARRA, J.A. (2006). «La experiencia española en distritos industriales: realidad de un concepto para la pyme y el territorio». *Revista Economía Industrial*, nº 359, pp.89-94.

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: CAZRES22
IBAN: ES47 2085-9252-07-0330598330



GOBIERNO
DE ESPAÑA

MINISTERIO
DE ECONOMÍA Y
COMPETITIVIDAD

SUBSECRETARÍA
SECRETARÍA GENERAL TÉCNICA
SUBDIRECCIÓN GENERAL
ESTUDIOS, INFORMACIÓN Y PUBLICACIONES

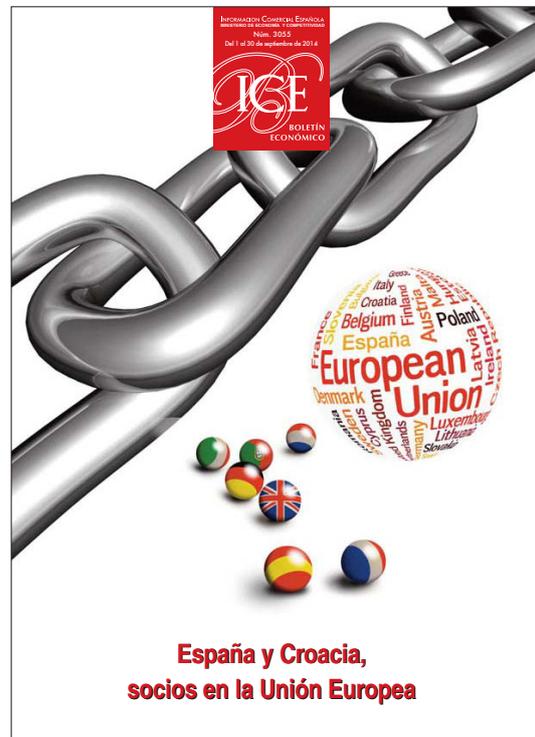
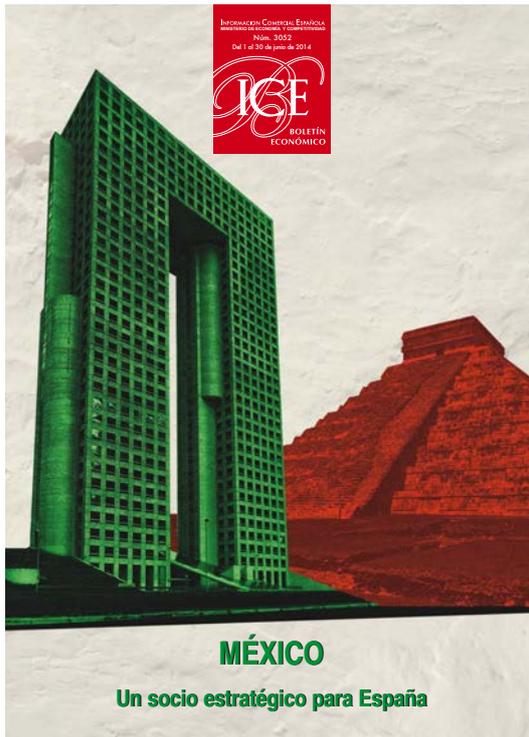
Suscripciones y ventas por correspondencia:

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

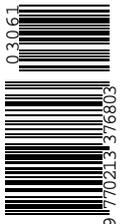
ÚLTIMOS MONOGRÁFICOS PUBLICADOS



BOLETÍN ECONÓMICO

ICE

INFORMACION COMERCIAL
ESPAÑOLA



• 7 €+ IVA



GOBIERNO
DE ESPAÑA

MINISTERIO
DE ECONOMÍA
Y COMPETITIVIDAD