

INFORMACIÓN COMERCIAL ESPAÑOLA
MINISTERIO DE ECONOMÍA Y COMPETITIVIDAD

Núm. 3072

Del 1 al 29 de febrero de 2016

ICE

BOLETÍN
ECONÓMICO



X Conferencia Ministerial de la OMC

Doing Business en España 2015

En preparación

- Exportaciones españolas de material de defensa, de otro material y de productos y tecnologías de doble uso en el primer semestre de 2015
- El sector de hidrocarburos en el proceso de construcción de paz en Colombia

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 3072

Directora

Ana de Vicente Lancho

Secretario de Redacción

Juan José Otamendi García-Jalón

Jefa de Redacción

Pilar Buzarra Villalobos

Redacción: Carmen Fernández de la Mora y M^a Ángeles Luque Mesa. **Consejo de Redacción:** Antonio M^a Ávila, José M^a Fernández, Luis Fuentes, Rafael Fuentes, José C. García de Quevedo, Francesc Granell, Silvia Iranzo, Alicia Montalvo, Vicente Montes Gan, María Naranjo, Ödön 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 12. Teléfono: 91 349 31 90. www.revistasICE.com
Distribución y suscripciones: 91 603 79 97/93, 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./ 4000216

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
S.G. de Política Comercial de la Unión Europea y Comercio Internacional de Productos Industriales	3	X Conferencia Ministerial de la Organización Mundial de Comercio
		Colaboraciones
José Carlos García de Quevedo Ruiz, Lucía García Callealta y Santiago M. Pantín Lage	11	Doing Business en España 2015
Ramón Casilda Béjar	29	Las mayores empresas españolas en el mundo: inversiones y posiciones
Javier Serra Guevara	39	La estrategia china de «Una Franja, Una Ruta», posibles consecuencias para España, y oportunidades para las empresas españolas
Vadim Grishin y Ana María Martínez Jerez	49	¿Cuba, una revolución en la revolución?



*S.G. de Política Comercial de la Unión Europea y Comercio Internacional de Productos Industriales**

X CONFERENCIA MINISTERIAL DE LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE COMERCIO

Entre el 15 y el 19 de diciembre de 2015 se ha celebrado en Nairobi, Kenia, la Décima Conferencia Ministerial de la Organización Mundial de Comercio (OMC), en la que sus 162 miembros han alcanzado un acuerdo importante. El éxito en la negociación de este acuerdo, que es continuación del logrado en la Ministerial de Bali hace dos años, confirma que la OMC sigue siendo capaz de impulsar la apertura comercial global como vía de generar oportunidades y crecimiento económico.

El acuerdo de Nairobi contiene resultados sustanciales en materia de comercio de productos agrícolas y para la integración de los países menos avanzados en el comercio mundial. Se regulan las medidas de apoyo a la exportación agrícola para evitar distorsiones en los mercados agrícolas internacionales.

Los países menos avanzados podrán beneficiarse de nuevas medidas para su integración comercial, en el ámbito del comercio de servicios, la exportación de algodón y las reglas de origen aplicables a sus exportaciones.

Este acuerdo se añade al alcanzado, también en el marco de esta Conferencia, por 53 miembros de la OMC para eliminar los aranceles sobre una lista de bienes intensivos en tecnologías de la información dentro del Acuerdo ITA.

Palabras clave: comercio exterior, Ronda Doha, Nairobi, competencia de las exportaciones, países menos adelantados, algodón, servicios, reglas de origen, tecnologías de la información, Acuerdo ITA.

Clasificación JEL: F13, Q17.

1. Nairobi. XX Aniversario de la OMC

La Organización Mundial de Comercio (OMC) ha celebrado su X Conferencia Ministerial en Nairobi (Kenia). En el curso de la Conferencia, se han aceptado a dos nuevos miembros, Liberia y Afganistán, que se adhieren a la organización tras largas

negociaciones, con lo que la OMC cuenta desde ya con 164 miembros.

La X Conferencia Ministerial ha sido la primera que ha tenido lugar en África, coincidiendo además con el XX aniversario de la entrada en funcionamiento de la OMC en 1995. En este aniversario los miembros de la OMC han celebrado la contribución sistémica de las normas multilaterales de la OMC al comercio internacional, así como su trabajo en favor de la solución de conflictos comerciales a través del Órgano de Solución de Diferencias, ▷

* Este artículo ha sido elaborado por Teresa Ramos Gorostiza.
Versión de enero de 2016.

entre otros muchos logros de la organización. Así lo recoge la primera parte de la Declaración Ministerial de Nairobi¹.

2. Paquete de Nairobi

Tras quince años del lanzamiento de la Ronda Doha para el Desarrollo (DDA), la ronda de liberalización comercial sobre el papel más ambiciosa y extensa de cuantas han existido, parecía que tampoco en Nairobi existían perspectivas de que se pudiera avanzar significativamente para concluir la DDA.

Sin embargo, a pesar del difícil contexto de negociación, la Conferencia se ha clausurado con resultados positivos en materia de comercio de productos agrícolas y en la integración de los países menos avanzados en el comercio mundial. En el área de competencia de las exportaciones se han regulado las medidas de apoyo a la exportación agrícola para evitar distorsiones en los mercados internacionales y se han adoptado también decisiones en favor de los países menos adelantados (PMA) sobre exportación de algodón, reglas de origen aplicables a sus exportaciones y comercio de servicios.

Todos estos resultados se recogen en seis decisiones que forman parte de lo que se denomina «Paquete de Nairobi», incluidas en la segunda parte de la Declaración Ministerial, y que constituye el núcleo de lo negociado en esta Conferencia.

2.1. Decisiones en materia de agricultura

2.1.1. Competencia de las exportaciones

La decisión adoptada en Nairobi sobre competencia de las exportaciones es probablemente el resultado más destacado de la OMC en el ámbito de la agricultura, desde que en la Ronda de Uruguay (1994) se estableció el Acuerdo de Agricultura, con el que se pretendía ordenar el comercio en el sector agrícola, en acceso a mercados, ayuda interna y competencia de las exportaciones.

¹ Link a la Declaración de Nairobi: https://www.wto.org/spanish/thewto_s/minist_s/mc10_s/mindecision_s.htm

Así, la decisión por la que se eliminan completamente todas las formas de subvenciones a la exportación es un avance significativo en la reforma del comercio de productos agrícolas, porque supone que los países no podrán recurrir a subvenciones a la exportación que distorsionan el comercio y, por consiguiente, los exportadores de productos agrícolas de todos los miembros estarán en igualdad de condiciones, beneficiándose especialmente los agricultores de los países más pobres.

Las negociaciones en Nairobi se centraron fundamentalmente en el momento a partir del cual debía iniciarse la supresión gradual de las subvenciones. Finalmente, la decisión recoge que los países desarrollados deberán eliminar las subvenciones a la exportación de manera inmediata, mientras que los países en desarrollo contarán con un período transitorio de tres años. Los exportadores españoles se verán beneficiados, en la medida en que el resto de miembros de la OMC dejarán de usar un instrumento que la UE no emplea desde 2014.

Cabe señalar la importancia sistémica de esta prohibición, que ya operaba en el ámbito del comercio de bienes industriales desde que se aprobara el Acuerdo de Subvenciones y Medidas Compensatorias en la Ronda Tokio (1979).

El acuerdo de competencia de las exportaciones contempla también medidas en relación con otras formas de fomento de la exportación agrícola, como la financiación de exportaciones, la ayuda alimentaria internacional y las empresas comerciales del Estado, con el objetivo de minimizar el efecto de estas políticas en el comercio internacional:

- La decisión acordada en Nairobi limita el apoyo a los créditos a la exportación agrícola, al fijarse un período máximo de 18 meses para su devolución y establecerse condiciones mínimas para evitar que estos créditos distorsionen los mercados internacionales.
- Se regulan igualmente las condiciones en las que se puede conceder ayuda alimentaria en situaciones de emergencia, sin generar, por ello, distorsiones comerciales que desplacen productos locales o de otros miembros de la OMC. ▷

- Las empresas comerciales del Estado, que operan en muchos países también se obligan a aplicar compromisos de limitación al apoyo de la exportación agrícola.

Para lograr este acuerdo, la UE ha tenido una contribución importante, especialmente a través de la presentación de una propuesta con Brasil a la que posteriormente se unieron otros miembros de la OMC². Se trata de una propuesta muy relevante ya que era la primera vez que la UE y Brasil planteaban una propuesta conjunta en materia agrícola. La posición de la UE a lo largo de toda la negociación ha sido clara. No sólo se trataba de hablar de subvenciones a la exportación, sino de los otros tres elementos de competencia de las exportaciones (créditos a la exportación, empresas comerciales del Estado y ayuda alimentaria internacional), lo que finalmente se ha conseguido.

2.1.2. Mecanismo Especial de Salvaguardia y constitución de existencias públicas con fines de seguridad alimentaria

Aunque las negociaciones sobre los otros dos pilares agrícolas, ayuda interna y acceso a mercado, no han formado parte de la discusión de Nairobi debido a las profundas divergencias existentes entre los miembros de la OMC, el Paquete de Nairobi en materia agrícola sí incorpora decisiones en relación con otros dos asuntos que han sido planteados insistentemente por los países emergentes, especialmente por India.

Estos países vinculaban los avances en competencia de las exportaciones al desarrollo del Mecanismo Especial de Salvaguardia (SSM, por sus siglas en inglés) para la agricultura y a la constitución de existencias públicas con fines de seguridad alimentaria. En Nairobi se ha reconocido básicamente la necesidad de seguir avanzando en estos ámbitos, aunque el solo hecho de que estas decisiones formen parte del Paquete de Nairobi supone un respaldo a las inquietudes de los países proponentes.

² Argentina, Nueva Zelanda, Paraguay, Perú, Uruguay y Moldavia.

Algunos países en desarrollo utilizan los programas de constitución de existencias públicas para comprar alimentos a precios administrados y distribuirlos entre la población. La cuestión que se debate es cómo diseñar programas de seguridad alimentaria que no distorsionen el comercio internacional.

En la Conferencia Ministerial de Bali de 2013 se acordó que, hasta que se encontrara una solución permanente, los programas ya existentes estarían protegidos contra cualquier impugnación jurídica que pudiera plantearse en virtud del Acuerdo de Agricultura y que se seguiría negociando una solución permanente a más tardar en 2017. Desde entonces, se han venido realizando propuestas que permitieran transformar esta solución en permanente, si bien hasta el momento no han recibido el apoyo necesario de los miembros. La decisión adoptada en Nairobi anima a seguir trabajando, de manera acelerada, para alcanzar una solución permanente.

En relación con el Mecanismo Especial de Salvaguardia, instrumento que permitiría a los países en desarrollo elevar temporalmente los aranceles por encima de los niveles consolidados con el fin de hacer frente a incrementos repentinos de las importaciones o caídas de los precios, los ministros acordaron reconocer el derecho de los países en desarrollo a recurrir al mecanismo, tal y como se reconoce en el párrafo siete de la Declaración de Hong Kong, y a seguir negociando en sesiones específicas del Comité de Agricultura para establecerlo.

2.2. Cuestiones relacionadas con los PMA

La Conferencia Ministerial de la OMC se celebraba por primera vez en un país africano, lo que hacía, si cabe, más importante poder alcanzar resultados en cuestiones de desarrollo.

Durante la preparación de la Conferencia Ministerial se han presentado diversas propuestas, centradas unas en los países menos avanzados (PMA) y otras dirigidas a todos los denominados países en desarrollo. Conscientes de la importancia de la ▷

dimensión de desarrollo de la OMC, todos los miembros han hecho sus mejores esfuerzos por contribuir a alcanzar acuerdos beneficiosos para los países más pobres.

En el caso de la UE, y en relación con los asuntos de los PMA, sus disposiciones en favor de los PMA eran ya las más generosas de cuantas existían. Sin embargo, es cierto que algunos países emergentes veían las propuestas en favor de los PMA con cierto recelo e incluso existía división entre los PMA asiáticos y los PMA africanos, pues estos últimos temían perder preferencias de las que sólo ellos gozan.

Finalmente, se han alcanzado decisiones en tres cuestiones relevantes para los PMA: algodón, reglas de origen preferenciales y *waiver* de servicios.

2.2.1. Algodón

La iniciativa del algodón fue planteada por primera vez en 2003 por Benín, Burkina Faso, Chad y Mali, conocidos como el Cotton-4 o C4. Se trata de cuatro PMA para los que el algodón supone hasta el 40 por 100 de las exportaciones. Su objetivo era que se eliminaran las subvenciones al algodón otorgadas por países desarrollados, pidiendo además compensaciones por las pérdidas económicas que estas subvenciones habían ocasionado. Esta iniciativa ha ido evolucionando a lo largo de los años hasta que, en 2013, se adoptó en la Conferencia Ministerial de Bali una decisión sobre el algodón en la que se acordó negociar sobre este producto de forma específica, si bien dentro de las negociaciones agrícolas.

De cara a la X Conferencia Ministerial, el C4 presentó una propuesta, que ha sido la base de la decisión alcanzada en Nairobi y que incluye los tres elementos: acceso a los mercados, ayuda interna y competencia de las exportaciones. En cuanto a acceso a mercados, la decisión supone que las exportaciones de algodón de los PMA se beneficiarán de la eliminación de aranceles y todo tipo de

cuotas en sus exportaciones de algodón a países desarrollados, compromiso que la UE ya aplicaba dentro de su régimen comercial preferencial para los PMA.

En competencia de las exportaciones, y en el contexto general negociado, se han eliminado las subvenciones a la exportación, mientras que en ayuda interna se ha reconocido el esfuerzo hecho por alguno de sus miembros para reducir ayudas distorsionantes, señalando que hay que seguir haciendo esfuerzos.

2.2.2. Simplificación de las reglas de origen para los PMA

Las reglas de origen son el criterio utilizado para determinar dónde está fabricado un producto. La determinación de las reglas de origen es fundamental para poder beneficiarse de preferencias comerciales, porque establecen las condiciones que un producto debe cumplir para beneficiarse de este tratamiento preferencial.

Ya en la Conferencia de Bali se adoptó una decisión para trabajar en una mayor generosidad en las reglas de origen aplicables a los PMA: usar *inputs* extranjeros hasta un máximo del 75 por 100 del valor de la mercancía. Esta decisión no tenía carácter vinculante, sino que era meramente orientativa.

De lo que se trataba en Nairobi era de cómo poner en práctica este compromiso.

Finalmente, atendiendo la reiterada petición de los PMA, estos verán mejoradas las reglas que se aplican para determinar el origen de las mercancías que exportan. Como criterio fundamental, se permitirá que un país menos avanzado pueda incorporar hasta un 75 por 100 de *inputs* intermedios importados, sin que por ello la mercancía pierda el carácter originario de ese país.

La UE podrá asumir este compromiso dentro del actual sistema de reglas de origen en el Sistema de Preferencias Generalizadas. El régimen es ya muy generoso pues se permite a los PMA un máximo de 70 por 100 de *inputs* extranjeros y con ▷

fórmulas de cálculo más generosas que para otros miembros.

2.2.3. Waiver de servicios

En la Conferencia Ministerial de Ginebra de 2011 se habilitó la posibilidad de que los miembros de la OMC concedieran un acceso preferencial a los PMA en el ámbito del comercio de servicios durante 15 años. El objetivo era aumentar su participación en el comercio mundial de servicios. Esta habilitación (*waiver*) permite a los miembros de la OMC conceder preferencias unilaterales que no estén sujetas a la cláusula de nación más favorecida del Acuerdo General de Servicios (GATS, por sus siglas en inglés).

El progreso inicial en la puesta en marcha de esta decisión no respondió a las expectativas, lo que llevó a los miembros de la OMC, en la Conferencia de Bali en 2013, a tomar nuevas medidas que permitieran la puesta en marcha efectiva de este *waiver* que ahora se prorroga hasta 2030.

Poco a poco los países desarrollados fueron presentando sus notificaciones con las preferencias unilaterales que en materia de servicios podían ofrecer a los PMA. Hasta la adopción de esta decisión en la Conferencia Ministerial se habían recibido 21 notificaciones (incluyendo la de la UE y la de EEUU), aunque los PMA no se mostraron satisfechos con estas notificaciones y reclamaban ir mucho más allá, introduciendo cuestiones que entran en el campo de la regulación de la inmigración.

Finalmente, la decisión adoptada en Nairobi además de extender el *waiver* hasta el 31 de diciembre de 2030, propone empezar a aplicar las notificaciones recibidas con carácter inmediato, para lo que se ha de empezar a trabajar inmediatamente en el seno del Comité de Servicios. Además, se encomienda a este Comité fomentar debates de cara a aumentar la asistencia técnica que permita mejorar la capacidad de los PMA para participar en el comercio de servicios y se establece un proceso de examen para vigilar la aplicación de las preferencias notificadas.

2.3. Otras decisiones

Adicionalmente a estas seis decisiones y de la adhesión formal de los dos nuevos miembros, Liberia y Afganistán, en la Conferencia Ministerial han sido adoptadas otras decisiones «ordinarias», que forman parte de la labor habitual de la OMC y que no podemos dejar de mencionar:

- Se ha adoptado una decisión para renovar por dos años más la exención de los aranceles sobre productos en formato digital, incluida dentro del Programa de Trabajo de Comercio Electrónico. De esta forma, libros, canciones, películas, etcétera, adquiridos mediante comercio electrónico seguirán exentos hasta 2017 del pago de aranceles en toda la OMC.
- Se ha prorrogado hasta 2023 la exención de la aplicación del acuerdo TRIPS (siglas en inglés del acuerdo sobre los aspectos de los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio, ADPIC) a los PMA en materia de patentes de medicamentos. Se trata de una decisión ya acordada por el Consejo TRIPS de la OMC que ahora ha sido refrendada por la Conferencia Ministerial.
- Se ha aprobado el programa de trabajo de las economías pequeñas y vulnerables que propone continuar el trabajo que se venía realizando hasta la fecha.

3. Futuro de la OMC

En cuanto al futuro de la OMC, y en una de las áreas más difíciles de la negociación en Nairobi, los ministros discutieron sobre cómo continuar las negociaciones de los temas pendientes de la DDA y cómo incorporar a la OMC la negociación de nuevos asuntos crecientemente relevantes en el comercio internacional –como el comercio digital o las inversiones–, sin que finalmente se lograra alcanzar un acuerdo al respecto.

No hubo consenso sobre calendarios concretos para la conclusión de la DDA ni sobre la posibilidad de incluir temas de actualidad en la ▷

agenda multilateral. En este sentido, hay que tener en cuenta que desde que la DDA se lanzó en 2001 han transcurrido 15 años, por lo que es fundamental poder incorporar a las negociaciones nuevos temas comerciales que han ido surgiendo en estos años.

La Declaración Ministerial recoge en su tercera y última parte esta situación, reconociendo que los miembros «tienen opiniones diferentes» sobre la forma de abordar el futuro de la Ronda Doha, aunque se señala también el compromiso de todos los miembros de llevar adelante estas negociaciones. En el texto de la Declaración también se incluyen las divergencias en cuanto a la incorporación de nuevos temas señalándose que «algunos miembros desean que se identifiquen y debatan otras cuestiones planteadas para su negociación, mientras que otros no lo desean...».

4. Acuerdo ITA

A la Declaración de Nairobi hasta aquí descrita hay que sumar el otro resultado relevante de la Conferencia, como es el acuerdo plurilateral alcanzado para ampliar la lista de productos a las que se aplica el Acuerdo de Tecnologías de la Información (ITA, por sus siglas en inglés).

Más de 50 miembros de la OMC se han comprometido en Nairobi a eliminar los aranceles sobre 201 nuevos productos. La eliminación progresiva de aranceles empezará a aplicarse desde el 1 de julio de 2016. Esta ampliación del ITA constituye el acuerdo de liberalización arancelaria más relevante alcanzado por la OMC desde la conclusión del ITA en 1996.

Los productos de esta lista suponen un volumen de comercio internacional de 1,2 billones de euros al año, una cifra cercana al 10 por 100 del comercio mundial de mercancías. La eliminación de aranceles afecta a productos tales como los aparatos sofisticados de electromedicina, máquina herramienta avanzada y sus componentes, semiconductores de última generación y numerosos instrumentos

de precisión. Muchos de los productos incluidos en la lista ni siquiera existían cuando se aprobó el primer acuerdo ITA de 1996 (navegadores GPS, pantallas táctiles, etcétera).

La eliminación de aranceles se realizará de manera acelerada. Desde el 1 de julio de 2016 se eliminarán los aranceles a productos que representan el 88 por 100 del comercio de los bienes incluidos en el acuerdo; en 2019 este porcentaje habrá alcanzado el 95 por 100 y a partir de 2023 se habrá culminado la eliminación arancelaria pendiente.

La ampliación del acuerdo ITA ha sido negociada por los 28 países de la UE y EEUU, Canadá, Suiza, Noruega, Islandia, Israel, China, Hong Kong, Japón, Corea, Singapur, Filipinas, Tailandia, Malasia, Mauricio, Australia, Nueva Zelanda, Colombia, Costa Rica, Guatemala, Albania, Taiwán y Montenegro. Estos miembros de la OMC representan más del 90 por 100 de los flujos comerciales mundiales de los bienes incluidos en la lista.

El acuerdo queda abierto a la participación de nuevos miembros de la OMC que así lo deseen, además de prever negociaciones en el futuro sobre las barreras no arancelarias que afectan al sector.

Las exportaciones españolas a destinos no comunitarios del acuerdo asciende a más de 600 millones de euros, más una cantidad adicional de entre 200 y 350 millones de euros correspondiente a nuevas subpartidas arancelarias para las que no existe registro estadístico previo. Adicionalmente habría que computar el aumento de las exportaciones españolas producido por la liberalización comercial consecuencia de este acuerdo.

Entre las partidas arancelarias de mayor relevancia exportadora para España, en los mercados no comunitarios de productos ITA, destacan los instrumentos y máquinas para medida o control y los equipos médicos. Además, la liberalización del comercio de productos de tecnologías de la información permitirá una mejora de la competitividad de las empresas españolas cuyos productos incorporen componentes intensivos en tecnologías de la información. ▷

5. Conclusión

En definitiva, los resultados de la primera Conferencia Ministerial de la OMC que se celebra en África deben ser considerados positivos. En competencia de las exportaciones, el acuerdo alcanzado es mejor de lo previsto y también se han conseguido decisiones significativas en el área de desarrollo.

Aunque es cierto que se trata de un resultado limitado, que podría haber sido más ambicioso, hay que tener en cuenta el difícil contexto de las negociaciones para valorarlo adecuadamente.

Por otro lado, la Declaración Ministerial de Nairobi, además de celebrar los veinte años de existencia de la OMC y reconocer sus logros, recoge también las divisiones de fondo que siguen existiendo entre sus miembros a la hora de afrontar el futuro de la agenda comercial mundial. Indudablemente,

estamos hoy en un momento clave, en el que Nairobi ha supuesto un punto de inflexión para relanzar las funciones negociadoras de la OMC y para reavivar su papel como foro mundial en el establecimiento de las normas comerciales y la gobernanza del comercio.

Este es el contexto sobre el que hay que reflexionar. A partir de la Declaración de Nairobi, con sus éxitos y sus limitaciones, debemos empezar a trabajar para seguir avanzando en el futuro del sistema multilateral de comercio, siendo conscientes de las consecuencias que la paralización del mismo puede suponer para todos.

A partir de ahora hay que desarrollar un nuevo enfoque que permita seguir haciendo frente a los temas pendientes de DDA y abordar nuevos temas en la agenda multilateral, priorizando aquello en lo que la OMC ofrece ventajas comparativas.

ANEXO

Resultados de la X Conferencia Ministerial de la OMC en Nairobi (15-19 de diciembre de 2015)	
1. Paquete de Nairobi	
1.1. Decisiones en el Programa de Doha para el Desarrollo en Agricultura	
Competencia de las exportaciones	Decisión Ministerial - WT/MIN(15)/45 – WT/L/980
Mecanismo de salvaguardia especial para los países miembros en desarrollo	Decisión Ministerial - WT/MIN(15)/43 – WT/L/978
Constitución de existencias públicas con fines de seguridad alimentaria	Decisión Ministerial - WT/MIN(15)/44 – WT/L/979
1.2. Cuestiones relacionadas con los PMA	
Algodón.....	Decisión Ministerial - WT/MIN(15)/46 – WT/L/981
Normas de origen preferenciales para los países menos adelantados.....	Decisión Ministerial - WT/MIN(15)/47 – WT/L/917/Add.1
Waiver de servicios	Decisión Ministerial - WT/MIN(15)/48 – WT/L/982
1.3. Otras decisiones	
Programa de trabajo sobre las pequeñas economías.....	Decisión Ministerial - WT/MIN(15)/40 – WT/L/975
Prórroga hasta 2023 de la exención de la aplicación de Acuerdo TRIP a los PMA en materia de patentes de medicamentos.....	La decisión se acordó por el Consejo TRIP de la OMC, que ha sido refrendada por esta Conferencia Ministerial
Programa de trabajo sobre el comercio electrónico - Decisión Ministerial.....	Decisión Ministerial - WT/MIN(15)/42 – WT/L/977
2. Ampliación del Acuerdo de Tecnología de la Información (ITA)	Declaración Ministerial sobre la expansión del comercio de productos de tecnología de la información- WT/MIN(15)/25
<i>Fuente: elaboración propia.</i>	

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

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

Artículo en revista científica

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

Documento en línea

APPELLIDOS, 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 Carlos García de Quevedo Ruiz**

*Lucía García Callealta***

*Santiago M. Pantín Lage****

DOING BUSINESS EN ESPAÑA 2015

El Banco Mundial ha elaborado un informe sobre Doing Business in Spain 2015 en el que analiza, para las 17 comunidades autónomas españolas y sus ciudades más pobladas y las ciudades autónomas de Ceuta y Melilla, un conjunto de indicadores que condicionan el clima de negocio para el desarrollo de la actividad empresarial y generación de empleo. El objeto de este informe ha sido identificar las mejores prácticas existentes en cada una de ellas y analizar los posibles obstáculos que limitan la competitividad de las empresas y la actividad económica para poder proponer medidas de reforma y actuar sobre ellas en todos los niveles de la Administración del Estado: central, autonómica y local.

Palabras clave: clima de negocio, indicadores de competitividad, empresa, inversiones, política económica, reformas estructurales, Administraciones Públicas, comercio e inversiones internacionales, Banco Mundial.

Clasificación JEL: D24, D73, F21.

1. Introducción

El Banco Mundial –a solicitud del Ministerio de Economía y Competitividad– a través de ICEX España Exportación e Inversiones, la Secretaría de Estado de Comercio y la Secretaría de Estado de Economía y Apoyo a la Empresa, ha elaborado durante 2014 y 2015 un informe denominado «Doing Business en España» con el propósito de analizar y comparar los principales indicadores de clima de

negocio desde una perspectiva territorial. Este informe elaborado también con la colaboración del Ministerio de Hacienda y Administraciones Públicas, y que se cofinancia por el Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER) de la Unión Europea, se encargó al Grupo del Banco Mundial siguiendo las directrices previstas en la Ley 14/2013, de 27 de septiembre, de apoyo a los emprendedores y su internacionalización.

Esta ley contempla un conjunto de iniciativas y medidas que son complementarias y se refuerzan entre sí; cuyo objetivo es común: aumentar la competitividad de la economía y del tejido empresarial español a través de la mejora del clima de negocio, lo que redundará en beneficio de la actividad empresarial, la inversión productiva y la generación de empleo. Entre estas medidas destacan las siguientes: el análisis de la posición de España en los principales indicadores internacionales de competitividad; el establecimiento de mecanismos de consulta al ▷

* Técnico Comercial y Economista del Estado. Anterior CEO y actual Director Ejecutivo de Invest in Spain en ICEX, Secretaría de Estado de Comercio. Ministerio de Economía y Competitividad.

** Ingeniera. Técnica Jefe de Clima de Negocios e Indicadores de Competitividad. Departamento de Información y Estrategia de la Dirección de Invest in Spain de ICEX. España Exportación e Inversiones.

*** Subinspector de Hacienda de la Comunidad de Madrid. Director Adjunto de Información de la Dirección Ejecutiva de Invest in Spain en ICEX- España Exportación e Inversiones.

Los autores agradecen las contribuciones y la colaboración de la Dirección General de Organización Administrativa y Procedimientos del Ministerio de Hacienda y Administraciones Públicas.

Versión de enero de 2016.

sector privado para la mejora del clima de negocio y para promover propuestas de reforma regulatoria y la eliminación de obstáculos que favorezcan la inversión productiva y la generación del empleo; o el intercambio entre los distintos niveles de la Administración del Estado –central, autonómico y local– de buenas prácticas en materia de clima de negocio y favorecer la coherencia de las normativas y la unidad de mercado a través del Comité para la Mejora de la Regulación en el que participan todas las CCAA y la Administración central. Esta iniciativa entre distintos niveles de la Administración se refuerza también con la CORA –Comisión para la reforma de las Administraciones Públicas– para la racionalización administrativa, eliminación de duplicidades y mejorar la eficacia en la gestión, entre cuyos objetivos se encuentra la eliminación de cargas administrativas para las empresas.

En este contexto, se propone la realización del informe objeto de este estudio, encargado a los expertos del Banco Mundial, que han estado durante un año y medio trabajando con la colaboración de agentes privados y de las Administraciones Públicas territoriales –central, autonómicas y locales– en España, analizando una serie de indicadores de clima de negocio en la ciudad más poblada de cada una de las 17 comunidades autónomas y en las dos ciudades autónomas.

El proyecto «Doing Business en España 2015», que finalmente fue presentado públicamente el pasado mes de septiembre de 2015, permite valorar y comparar la eficiencia del clima de negocios en las distintas comunidades autónomas y principales ciudades españolas a partir de diversos indicadores, analizar las mejores prácticas e indicar recomendaciones de reforma.

Estos indicadores muestran cómo la normativa regional y local incide en diversos aspectos del desarrollo de la actividad de una empresa: el tiempo, coste y número de trámites necesarios para la apertura de una empresa comercial e industrial, para la obtención de electricidad, para la obtención de permisos de construcción, para el registro de propiedades y para realizar comercio transfronterizo.

Las áreas fueron seleccionadas porque recaen sobre ámbitos en los que las competencias de las comunidades autónomas y los ayuntamientos desempeñan una función reseñable. Con los datos obtenidos en este estudio de campo y utilizando el mismo modelo metodológico que en el informe Doing Business Global, el Banco Mundial ha elaborado un estudio detallado sobre las condiciones existentes en cada comunidad autónoma identificando las mejores prácticas.

El objeto de este artículo es precisamente analizar y sintetizar los principales resultados de este informe. Para ello, en el apartado 2 se apuntan los antecedentes y se hace una breve reseña metodológica. En el apartado 3 se explica el objetivo y ámbito de aplicación del informe objeto de este artículo. En el apartado 4, en sus distintas secciones, se van analizando detalladamente cada uno de los indicadores. El artículo finaliza con un apartado 5 en el que se anticipan algunas conclusiones apuntando las líneas de reforma y las mejores prácticas a explorar conjuntamente.

2. Antecedentes y metodología

Este trabajo sobre el Doing Business en España 2015 ha utilizado como referente el informe «Doing Business» que realiza el Banco Mundial con periodicidad anual a nivel global que analiza la facilidad para hacer negocios en 189 países, otorgando una nota a cada país (DTF –*Distance to Frontier*–, de 0 a 100, cuanto más alta mejor) y una clasificación en el *ranking*, en función de la nota anterior.

La nota y el *ranking* global por países del Banco Mundial se construye en base a 10 indicadores: apertura de un negocio, manejo de permisos de construcción, obtención de electricidad, registro de propiedades, obtención de crédito, protección de los inversores, pago de impuestos, comercio transfronterizo, cumplimiento de contratos y resolución de la insolvencia. Estos indicadores se evalúan con referencia a una ciudad del país analizado que el Banco Mundial ha designado por su mayor representatividad y ▷

que, salvo excepciones, suele ser la capital de cada país. En el caso de España la ciudad elegida es Madrid.

Es importante detenerse brevemente en el concepto de distancia a la frontera, que es un concepto clave para poder interpretar este informe. La puntuación de distancia a la frontera captura la brecha existente entre, por un lado, el desempeño de una economía en cuanto a la regulación empresarial y, por otro lado, una medida de la mejor práctica en los indicadores de las 10 áreas cubiertas por Doing Business. Por ejemplo, en el área de apertura de una empresa Canadá y Nueva Zelanda requieren el menor número de procedimientos (1), y Nueva Zelanda el menor tiempo para cumplirlos (0,5 días). Eslovenia tiene el coste más bajo (0), y Australia, Colombia y otras 110 economías no establecen un requisito de capital mínimo aportado.

En la última edición Doing Business 2016 «Calidad Regulatoria y Eficiencia», Singapur ocupa el primer lugar en la clasificación global. Nueva Zelanda, Dinamarca, República de Corea, Hong Kong, Reino Unido, Estados Unidos, Suecia, Noruega y Finlandia son los otros territorios que se sitúan entre las 10 economías con los entornos regulatorios que más favorecen a los negocios.

Este *ranking* de competitividad y clima de negocios del Banco Mundial es probablemente, de todos los informes internacionales de competitividad, el que tiene una mayor repercusión internacional. Por ello, es especialmente reseñable destacar que España ha experimentado una evolución muy favorable en las últimas ediciones. Si en la edición 2013-2014 España ocupaba la posición 52ª, en la edición 2014-2015, España ocupaba la posición 33ª, lo que supuso una escalada de 19 puestos. En la edición 2015-2016 España ha mantenido la misma posición en el *ranking* con respecto al año anterior, aunque ha habido una mejora en la distancia a la frontera donde ha pasado de puntuar 73,17 a 74,86.

Esta evolución se debe tanto a la introducción de novedades metodológicas en los últimos ejercicios en el informe del Banco Mundial, que han mejorado el posicionamiento de España, como a la

incorporación de las medidas de política económica y reformas estructurales implementadas en España en los últimos años y que han tenido un impacto positivo en los distintos indicadores de este informe. España queda por delante de países como República Checa (36), Bélgica (43) e Italia (45) entre otros y a un nivel similar a economías muy próximas, Países Bajos (28) y Francia (27).

No es el objeto de este artículo analizar todos los factores metodológicos de los diferentes indicadores internacionales de competitividad, incluido éste, aunque si cabe señalar al menos una característica común a todos estos *rankings*. Esta es que reflejan resultados dinámicos parciales, relativos y comparativos. En una situación en la que los países están avanzando en la ejecución de reformas, el mantenimiento o incluso el descenso de la posición relativa obtenida por un país, no necesariamente implica un retroceso en la realización de reformas, ni un empeoramiento de su situación en términos absolutos, sino que puede ser el resultado de que otros países progresen más rápidamente que la media.

Doing Business en España 2015 presenta los datos obtenidos, tanto desagregados por indicadores, como agregados en dos medidas –la clasificación en la facilidad para hacer negocios y la medición de la distancia a la frontera–.

El *ranking* de facilidad para hacer negocios jerarquiza desde el puesto 1 al 19 las comunidades autónomas y las ciudades medidas en referencia a cuatro indicadores valorados de forma conjunta: apertura de una empresa, obtención de permisos de construcción, obtención de electricidad y registro de la propiedad. El indicador de comercio transfronterizo no forma parte de esta medida agregada. Tampoco el indicador de apertura de una empresa en el sector industrial.

Por otro lado, la medición de distancia a la frontera compara a las economías regionales en cada comunidad autónoma y ciudad de referencia en relación con la mejor práctica regulatoria internacional. Es importante señalar que la mejor práctica regulatoria utilizada como referencia es la registrada por el Doing Business Global a nivel internacional (no a ▷

nivel regional español). Para el caso del Doing Business en España 2015, se han utilizado las mejores prácticas recogidas en el informe «Doing Business 2015: más allá de la eficiencia».

3. Objetivo y ámbito del informe Doing Business en España 2015

El informe Doing Business en España 2015 tiene como propósito la identificación y el análisis de las prácticas regulatorias en las CCAA y las corporaciones locales; y la mejora del entorno empresarial en España, valorando las regulaciones de referencia en las 17 comunidades autónomas con sus respectivas ciudades con mayor población, como criterio objetivo, y las 2 ciudades autónomas¹.

Este documento tiene como antecedentes legales el artículo 36.3 de la Ley 14/2013, de 27 de septiembre de Apoyo a los Emprendedores y su Internacionalización y, más en concreto, la medida 2 del primer eje del Plan de Internacionalización 2014-2015 que explicita el mandato de desarrollar el proyecto «Doing Business» regional en España. Adicionalmente, permite dar respuesta a las recomendaciones del Fondo Monetario Internacional y de la Comisión Europea para mejorar el clima de negocios y facilitar la actividad de las empresas en España.

Para la elaboración del informe específico sobre las CCAA en España «Doing Business en España 2015», el Grupo del Banco Mundial ha utilizado la misma metodología del Doing Business Global, para, con total autonomía e independencia, realizar este informe Doing Business en España 2015, en el que, al igual que en experiencias previas en otros países –como Italia y Polonia, entre otros–, se valora el clima de negocios en las distintas comunidades autónomas españolas.

¹ Andalucía (Sevilla), Aragón (Zaragoza), Principado de Asturias (Gijón), Comunidad de Madrid (Madrid), Comunidad Valenciana (Valencia), Canarias (Las Palmas de Gran Canaria), Cantabria (Santander), Castilla y León (Valladolid), Castilla La Mancha (Albacete), Catalunya (Barcelona), Extremadura (Badajoz), Galicia (Vigo), Illes Balears (Palma de Mallorca), La Rioja (Logroño), Comunidad Foral de Navarra (Pamplona), País Vasco (Bilbao), Región de Murcia (Murcia), Ceuta y Melilla. Además mide los puertos de Algeciras, Barcelona, Bilbao, Valencia y Vigo.

El «Doing Business en España 2015» es complementario al Doing Business Global en la medida en que proporciona una perspectiva más completa del clima de negocio y de la competitividad de la economía española y de sus empresas. No obstante, son informes diferentes, que transcurren por caminos paralelos, no convergentes, sin que puedan extrapolarse automáticamente las conclusiones del uno al otro, y sin que el informe de ámbito regional pueda subsumirse, sin más, dentro del global.

Este informe regional analiza, valora y cuantifica los trámites estatales, regionales y locales que inciden sobre los cinco indicadores analizados en el Doing Business a nivel global, en los que se estima que las regulaciones autonómicas y locales tienen una especial influencia. Estos indicadores se refieren a: I) establecimiento o apertura de una empresa de distribución comercial a través de un almacén; II) manejo de permisos de construcción; III) conexión y obtención de electricidad; IV) registro de la propiedad. Cada indicador mide los costes, tiempos y trámites que incidan en cada uno de ellos dentro de un ámbito territorial circunscrito a la ciudad más poblada de cada comunidad autónoma de España y a las dos ciudades autónomas. El quinto indicador es el relativo al comercio transfronterizo –exportación e importación– a través de los cinco principales puertos de España: Algeciras, Valencia, Barcelona, Bilbao y Vigo.

Además, el estudio se completó con un anexo en el que se construyó un indicador sobre apertura de una empresa en el sector industrial, elaborado especialmente para esta publicación (no procede, por tanto, del Doing Business Global) y con un análisis específico respecto al principio de unidad de mercado. Estos indicadores adicionales facilitarán el seguimiento de las reformas realizadas en estos ámbitos y permitirán estudiar con mayor profundidad la tramitación de licencias como las medioambientales.

Los datos necesarios para la elaboración del informe se obtuvieron principalmente de consultas a través de entrevistas personales, cuestionarios, llamadas telefónicas y correspondencia escrita con ▷

más de 350 profesionales del sector privado y 400 funcionarios públicos relacionados profesionalmente de forma regular con las operaciones y actividades objeto de estudio.

Después de recopilar la información aportada por los expertos, se procedió a contrastarla con la legislación aplicable y de ahí se obtuvieron los resultados preliminares del informe. A partir de ahí, comienza la fase denominada «derecho de réplica» y que consiste básicamente en una o varias rondas de contactos en las que el equipo del Banco Mundial comparte confidencialmente estos resultados preliminares con las autoridades locales y estatales competentes en los procedimientos evaluados. Esta fase desempeña un papel muy relevante para el buen fin del proyecto. Con la nueva información recopilada en el derecho de réplica se acude nuevamente a los expertos para consultarles acerca de los posibles cambios a realizar y, si procede, confirmarlos.

Dada la descentralización política y administrativa derivada de la organización territorial del Estado español, puede suceder que colisionen las distintas regulaciones procedentes de las distintas Administraciones territoriales con competencias sobre una misma materia, o que se interpreten de forma no coincidente las mismas normas, o incluso que existan prácticas administrativas que a nivel regional o local supongan desviaciones, más o menos significativas, respecto a lo establecido en las normas aplicables.

En ese contexto, la realización de un «Doing Business», con un enfoque centrado en la perspectiva autonómica y local, no solo proporciona una panorámica más completa de la economía española, sino que puede estimular la colaboración entre las distintas comunidades autónomas y, además, contribuir a difundir las buenas prácticas que se lleven a cabo en una de ellas entre el resto, generalizándose su utilización en todo el territorio español. De este modo, contribuye a mejorar la competitividad de la economía, a reforzar la unidad de mercado en todo el territorio nacional, a mantener el impulso de las reformas estructurales y, en definitiva,

a la mejora del clima de negocios. Supone, pues, un instrumento específicamente dirigido a evaluar y corregir el impacto de la organización territorial del Estado sobre la competitividad interna y externa de la economía española.

El Banco Mundial y el Ministerio de Economía y Competitividad llegaron a un acuerdo a mediados del año 2014 para desarrollar este estudio en España. La realización de este informe se encargó al Banco Mundial por tres motivos:

- En primer lugar, el Grupo Banco Mundial cuenta con un merecido prestigio de profesionalidad e independencia.
- En segundo lugar, el Banco Mundial elabora anualmente el más prestigioso de los índices internacionales de competitividad, el Doing Business, lo que permitía contar con la aplicación de la contrastada metodología de este informe a este documento.
- En tercer lugar, el Banco Mundial también tiene experiencia en la elaboración de este tipo de indicadores de nivel subnacional. Ha realizado casi 40 estudios en este ámbito. Muy recientemente ha realizado ejercicios similares en Italia y Polonia, por mencionar solo a los países de nuestro entorno.

Este informe fue presentado públicamente el día 29 de septiembre de 2015. El mismo día fue, además, formalmente analizado en el Comité de la Mejora de la Regulación (CMR), tanto a nivel de comunidades autónomas como de municipios (CLMR), presidido por la Dirección General de Política Económica del Ministerio de Economía y Competitividad. Evidentemente este informe contribuye con elementos adicionales a la labor de simplificación y coordinación normativa que se lleva a cabo en el CMR entre los distintos niveles de las Administraciones Públicas españolas.

4. Análisis de cada uno de los indicadores analizados en el informe

La realización de este informe no puede considerarse un fin en sí mismo, un punto de llegada. ▷

CUADRO 1
RANKING AGREGADO

Ranking	CCAA/Ciudad	Apertura empresa	Permisos construcción	Obtención electricidad	Registro propiedad
1	La Rioja / Logroño	7	1	12	6
2	C. Madrid / Madrid	2	14	5	3
3	Navarra / Pamplona.....	19	9	2	4
4	C. Valenciana / Valencia.....	4	4	6	18
5	Extremadura / Badajoz.....	6	3	7	15
6	Cataluña / Barcelona.....	9	11	1	16
7	Asturias / Gijón.....	4	2	8	17
8	País Vasco / Bilbao.....	15	15	3	8
9	C. La Mancha / Albacete.....	12	7	11	9
10	Cantabria / Santander	3	10	10	13
11	C. León / Valladolid.....	14	6	9	14
12	Canarias / Las Palmas de GC	8	5	18	5
13	Melilla	17	8	17	2
14	Andalucía / Sevilla	1	13	13	11
15	I. Balears / P. Mallorca.....	10	18	4	12
16	R. Murcia / Murcia.....	11	16	15	10
17	Ceuta.....	18	12	19	1
18	Aragón / Zaragoza.....	13	17	16	7
19	Galicia / Vigo.....	16	19	13	19

Fuente: Doing Business.

Todo lo contrario, este informe es un punto de partida. Su pretensión última es estimular la colaboración entre las distintas comunidades autónomas y entidades locales, contribuyendo a difundir las buenas prácticas que se lleven a cabo, generalizándose su utilización en todo el territorio español y reforzando la competitividad, la unidad de mercado y la mejora del clima de negocios.

En el Cuadro 1 se reproduce el *ranking* general de facilidad para hacer negocios en España. En él se jerarquiza, desde el puesto 1 al 19, las comunidades autónomas en referencia a cuatro indicadores valorados de forma conjunta: apertura de una empresa, obtención de permisos de construcción, obtención de electricidad y registro de la propiedad. No valora, por tanto, la facilidad de hacer negocios en un determinado territorio, sino únicamente algunas de sus dimensiones, concretamente, las más relacionadas con el ejercicio de competencias autonómicas y municipales. Por otra parte, como ya se ha mencionado con anterioridad, el indicador de comercio transfronterizo no forma parte de esta medida agregada y tampoco el indicador de apertura de una empresa en el sector industrial.

Las notables diferencias entre las distintas comunidades y ciudades autónomas evaluadas en los distintos indicadores confirman la intuición inicial de

que existe un gran potencial para que las mejores prácticas vigentes se difundan y se puedan aplicar en todas las instancias territoriales. Este ánimo constructivo y de transparencia, que permite la comparación y el abandono de usos y experiencias no eficientes y la adopción de nuevas prácticas que favorezcan la inversión y la creación de empleo, ha sido el objetivo principal que ha impulsado a solicitar al Banco Mundial la realización del informe Doing Business en España 2015.

Esta generalización de las mejores prácticas iría en beneficio del país en su conjunto. Si en el informe Doing Business Global, para el caso de España (representada por Madrid) se aplicasen las mejores prácticas observadas en las 17 comunidades autónomas y las 2 ciudades autónomas medidas, su resultado global mejoraría en todas las áreas analizadas, y por lo tanto mejoraría notablemente la posición global de España como país.

Por otra parte, este *ranking* agregado no solo confirma que en España existen diferencias sustanciales en las regulaciones empresariales y su implementación en función del territorio en que se establezca una empresa, sino también que no hay ninguna de ellas que acapare de forma significativa los procedimientos y prácticas más ágiles y menos costosas. Prácticamente todas las comunidades autónomas, tienen un resultado por encima de la ▷

CUADRO 2
RANKING APERTURA DE UN NEGOCIO

Ranking	CCAA/Ciudad	DAF	Procedimientos (número)	Tiempo (días)	Coste (% ingreso per cápita)
1	Andalucía / Sevilla	86,50	7	14,0	3,4
2	C. Madrid / Madrid	86,26	7	14,0	5,3
3	Cantabria / Santander.....	85,85	7	16,0	4,6
4	Asturias / Gijón.....	83,55	9	14,0	3,4
5	C. Valenciana / Valencia...	83,55	9	14,0	3,4
6	Extremadura / Badajoz	83,43	9	14,5	3,4
7	La Rioja / Logroño	83,05	9	16,0	3,4
8	Canarias / Las Palmas GC	82,08	10	14,0	3,4
9	Cataluña / Barcelona	81,95	10	14,0	4,5
10	I. Balears / P. Mallorca.....	81,79	9	20,5	4,5
11	R. Murcia / Murcia.....	81,68	10	15,0	4,6
12	C. La Mancha / Albacete ..	81,51	10	15,5	5,0
13	Aragón / Zaragoza	81,23	10	17,0	4,2
14	C. León / Valladolid	81,20	10	17,0	4,5
15	País Vasco / Bilbao	81,19	10	17,0	4,6
16	Galicia / Vigo	80,81	10	19,0	3,5
17	Melilla	78,86	11	20,5	4,3
18	Ceuta	77,94	10	30,5	3,4
19	Navarra / Pamplona.....	77,23	12	20,0	6,6

FUENTE: *Doing Business*.

media en al menos un área. Y todas tienen, al menos, un área en la que se clasifican en el último tercio.

Según refleja el informe, las ciudades y CCAA más competitivas en términos globales o con mejor clima de negocio para la actividad empresarial son La Rioja y Madrid.

No obstante es más fácil abrir una empresa en Andalucía, ya que es uno de los lugares donde más se utiliza la plataforma telemática CIRCE (Centro de Información y Red de Creación de Empresas) –que es una iniciativa de la Administración central– que simplifica la tramitación, y además las tasas municipales son más bajas. Es más sencillo obtener permisos de construcción en La Rioja, ya que la licencia de obra se obtiene más rápidamente y por un coste menor y se puede solicitar evitando varios trámites previos. Es más simple conectarse a la red eléctrica en Cataluña gracias a la autorización simplificada de la instalación eléctrica y a que no se requiere obtener visados colegiados. Es más fácil el Registro de Propiedades en Ceuta y Melilla dado que el impuesto sobre transmisiones patrimoniales es el más bajo, teniendo en cuenta las especialidades de su régimen fiscal.

En general, se observa una menor uniformidad y, por tanto, mayores diferencias en los trámites y costes relativos a las áreas de obtención de permisos de construcción y obtención de electricidad, fruto

también del mayor papel de las autoridades locales en estos ámbitos.

4.1. Apertura de un negocio

Este indicador tiene por objeto identificar los obstáculos burocráticos y legales que debe superar un empresario para constituir e inscribir una nueva empresa. Examina los procedimientos, tiempo y costo implicados en la creación de una sociedad comercial o industrial de hasta 50 empleados, con un capital inicial expresado en función de la renta per cápita española². Para el conjunto de todas las CCAA el requisito de capital mínimo, pagado en porcentaje del ingreso per cápita, es el mismo para todas –el 13,8 por 100– por lo que no se incluye esta columna en el Cuadro 2 ya que no tendría influencia en el *ranking* regional.

El número de trámites para crear una empresa varía según el canal de tramitación: la plataforma electrónica CIRCE permite realizar trámites de puesta en marcha de la empresa que la plataforma notarial SIGNO (Sistema de Gestión Integrado) ▷

² La renta per cápita de España anual utilizada por el Banco Mundial se refiere a la publicada en el World Development Indicators 2014 (relativa al año 2013) y asciende a 29.180 USD (21.757 euros).

CUADRO 3 RESULTADOS EN ESPAÑA						
Ranking	Doing Business Global 2016	DAF	Procedimientos (número)	Tiempo (días)	Costo (%)	Capital mínimo %
82	España / Madrid.....	86,30	7	14	5,2	13,4

Fuente: Doing Business Global 2016.

CUADRO 4 COMPARATIVA			
	España	Media OCDE	Europa y Asia Central
Procedimientos (número)	7,00	4,70	4,70
Tiempo (días)	14,00	8,30	10,00
Costo (% de ingreso per cápita).....	5,20	3,20	4,80
Requisito de capital mínimo pagado (% de ingreso per cápita) ...	13,40	9,60	3,80
Distancia a la frontera	86,30	91,63	91,27

Fuente: Doing Business Global 2016.

no ofrece. Por ello, Madrid, Santander y Sevilla, que son las provincias donde más se utiliza la plataforma telemática CIRCE para constituir una empresa, son las mejor posicionadas en este indicador. Además, en Canarias, Navarra y las ciudades autónomas de Ceuta y Melilla existen trámites adicionales para darse de alta en impuestos locales. Pese a todo, la tramitación telemática no siempre es la más rápida, ya que también depende de otras variables como el volumen de trabajo y la eficiencia de los registros mercantiles provinciales. En general, el informe señala que todas las ciudades han sustituido las licencias de actividad por declaraciones responsables o comunicaciones previas, pero todavía existen diferencias en la gestión y tramitación, especialmente en lo relativo a las tasas municipales.

La diferencia de coste de crear una empresa se encuentra principalmente radicada en las tasas municipales que cobra el ayuntamiento por la declaración responsable o la comunicación previa de inicio de actividad. Estas tasas se rigen por las ordenanzas fiscales de cada municipio y varían significativamente de una ciudad a otra. En 7 ciudades no se cobran tasas municipales. En las 12 ciudades donde hay tasas municipales, el pago se hace por separado en un banco comercial. En algunas ciudades se exige al empresario presentar el justificante de pago de las tasas en el ayuntamiento junto con la declaración responsable o comunicación previa

y, por el contrario, en otras ciudades el justificante del pago no se pide en el ayuntamiento. Incluso, puede ser que no haya tasas de inicio de actividad, pero el empresario tiene que obtener un justificante de exención del pago en el registro del ayuntamiento y presentarlo junto con la declaración responsable.

Las mayores diferencias entre ciudades se dan en los tiempos de inscripción en los registros provinciales y las tasas municipales de las declaraciones responsables y comunicaciones previas.

Para proporcionar otro término de comparación que pueda enriquecer este análisis, se adjuntan, además, los resultados que ha obtenido España en el indicador de apertura de un negocio en el «Doing Business Global 2016» sobre un total de 189 países con sus respectivas capitales y cuyos resultados se han hecho públicos con posterioridad a la publicación del «Doing Business en España 2015». Los porcentajes están en función de la renta o ingreso per cápita del país (Cuadro 3).

A su vez los resultados obtenidos por España en el Doing Business Global 2016 (que toma como referencia a la ciudad de Madrid) pueden ser comparados con los resultados registrados por la media de los países de la OCDE y de los países de Europa y Asia Central. España, a pesar de que está experimentando una evolución positiva respecto a su desempeño en este indicador, tiene un significativo margen de mejora, como se puede extraer de estas comparativas. ▷

CUADRO 5
RANKING PERMISOS DE CONSTRUCCIÓN

Ranking	CCAA/Ciudad	DAF	Procedimientos (número)	Tiempo (días)	Coste (% de ingreso per cápita)
1	La Rioja / Logroño	79,15	11	101,0	3,4
2	Asturias / Gijón	74,77	12	114,0	4,5
3	Extremadura / Badajoz.....	74,76	10	147,0	4,2
4	C. Valenciana / Valencia.....	74,12	11	121,0	5,3
5	Canarias / Las Palmas de GC.....	73,55	11	142,0	4,4
6	C. León / Valladolid	72,45	12	133,0	4,8
7	C. La Mancha / Albacete.....	71,84	11	153,0	4,8
8	Melilla	69,42	13	193,0	2,3
9	Navarra / Pamplona	68,57	12	148,5	6,2
10	Cantabria / Santander	67,29	12	161,0	6,2
11	Cataluña / Barcelona.....	67,06	15	153,5	4,4
12	Ceuta.....	66,65	15	172,0	3,6
13	Andalucía / Sevilla.....	66,06	13	162,0	6,1
14	C. Madrid / Madrid.....	63,35	13	205,0	5,3
15	País Vasco / Bilbao	62,09	14	173,0	7,1
16	R. Murcia / Murcia	62,07	12	247,0	4,4
17	Aragón / Zaragoza.....	59,98	12	250,0	5,5
18	I. Balears / Palma de Mallorca.....	59,44	14	203,0	6,9
19	Galicia / Vigo.....	49,85	17	297,5	4,8

Fuente: Doing Business.

Este margen de mejora también se observa claramente si comparamos los resultados de España, tanto a nivel regional como nacional, con las mejores prácticas (a partir de las que se configuran las distintas distancias a la frontera) contenidas en el «Doing Business Global 2016» relativas a todos los parámetros analizados por este indicador.

Fronteras	Canadá y Nueva Zelanda	1
	N. Zelanda	0,5
	Eslovenia.....	0
	Australia, etc.	0

4.2. Manejo de permisos de construcción

Este indicador analiza los procedimientos, el tiempo y el coste (expresado en porcentaje de la renta per cápita)³ de construir un almacén, incluidos la obtención de todas las licencias y los permisos necesarios, la realización de todas las notificaciones e inspecciones pertinentes y las conexiones a los servicios públicos (Cuadro 5).

Se observan grandes diferencias de una ciudad a otra, ya que se trata de un área de competencia

eminentemente local. Las mayores diferencias surgen principalmente de los trámites previos a la construcción. En aquellas ciudades que no cuentan con un planteamiento municipal definido y actualizado, es necesario realizar más trámites en esta etapa previa, al no disponer de toda la información sobre la parcela donde se pretende construir.

Otra fuente de diferencias temporales es la forma de tramitación de la licencia, es decir, si es posible o no tramitar la licencia de primera ocupación y la licencia de apertura mediante una simple declaración responsable o una comunicación de inicio de actividad. En aquellas ciudades en las que estos trámites se gestionan mediante declaración responsable o comunicación de inicio de actividad, el proceso es 40 días más ágil de media. Cada comunidad autónoma determina qué actividades u obras pueden tramitarse mediante declaración responsable y la comunicación previa, la documentación exigida y el grado de supervisión aplicable para certificar que la normativa se cumple. En gran parte del país, el grado de impacto ambiental de la actividad es el que determina si una licencia se puede otorgar mediante estas figuras o no.

Como referencia se incluyen los resultados obtenidos por España en este indicador en el «Doing Business Global 2016» que, como ya se ha mencionado, fueron publicados posteriormente. ▷

³ La renta per cápita de España anual utilizada por el Banco Mundial se refiere a la publicada en el World Development Indicators 2014 (relativa al año 2013) y asciende a 29.180 USD (21.757 euros).

CUADRO 6
RESULTADOS EN ESPAÑA

Ranking	Doing Business Global 2016	DAF	Procedimientos (número)	Tiempo (días)	Coste (% de ingreso per cápita)
101	España / Madrid	67,56	13	205	5,2

Fuente: Doing Business Global 2016.

CUADRO 7
COMPARATIVA

	España	Media OCDE	Europa y Asia Central
Procedimientos (número)	13,00	12,40	15,90
Tiempo (días)	205,00	152,10	176,30
Costo (% de ingreso per cápita)	5,20	1,70	4,40
Índice de control de calidad de la construcción (0-15)	12,00	11,40	11,20
Distancia a la frontera	67,56	75,49	65,23

Fuente: Doing Business Global 2016.

CUADRO 8
RANKING OBTENCIÓN DE ELECTRICIDAD

Ranking	CCAA/Ciudad	DAF	Procedimientos (número)	Tiempo (días)	Coste (% de ingreso per cápita)
1	Cataluña / Barcelona	69,46	6	107	235,7
2	Navarra / Pamplona	67,69	7	81	231,7
3	País Vasco / Bilbao	65,08	7	99	232,3
4	I. Balears / Palma de Mallorca	64,86	7	100	251,8
5	C. Madrid / Madrid	63,92	7	107	232,0
6	C. Valenciana / Valencia	62,89	7	114	237,0
7	Extremadura / Badajoz	61,31	7	125	232,2
8	Asturias / Gijón	58,81	8	104	229,9
9	C. León / Valladolid	57,35	8	114	234,0
10	Cantabria / Santander	57,34	8	114	235,6
11	C. La Mancha / Albacete	55,17	8	129	235,5
12	La Rioja / Logroño	55,09	7	168	230,4
13	Andalucía / Sevilla	54,45	8	134	232,7
13	Galicia / Vigo	54,45	8	134	233,0
15	R. Murcia / Murcia	53,63	7	178	232,0
16	Aragón / Zaragoza	52,12	8	150	237,3
17	Melilla	51,41	8	153	303,8
18	Canarias / Las Palmas de GC	48,14	8	177	252,2
19	Ceuta	45,54	9	154	343,4

Fuente: Doing Business.

En la comparativa del indicador a nivel global, se puede observar que los resultados obtenidos por las comunidades autónomas mejor clasificadas en este indicador resisten perfectamente las comparaciones a nivel internacional. De hecho, numerosas comunidades autónomas españolas cuentan con una puntuación (distancia a la frontera) superior a la media de Europa y Asia Central e incluso la de La Rioja es notablemente superior a la media de la OCDE (Cuadro 7).

No obstante, los registros obtenidos por las economías que albergan las mejores prácticas a nivel global están todavía muy distanciadas.

Fronteras	Hong Kong y China	5
	Singapur	26
	Qatar	0

4.3. Obtención de electricidad

Este indicador registra todos los procedimientos, tiempos y coste (expresado como porcentaje de la renta per cápita)⁴ requeridos para que una empresa pueda obtener una conexión permanente ▷

⁴ La renta per cápita anual de España utilizada por el Banco Mundial se refiere a la publicada en el World Development Indicators 2014 (relativa al año 2013) y asciende a 29.180 USD (21.757 euros).

CUADRO 9
RESULTADOS EN ESPAÑA

Ranking	Doing Business Global 2016	DAF	Procedimientos (número)	Tiempo (días)	Coste (% de ingreso per cápita)
74	España / Madrid	72,96	7	107	225,2

Fuente: Doing Business Global 2016.

CUADRO 10
COMPARATIVA

	España	Media OCDE	Europa y Asia Central
Procedimientos (número).....	7,00	4,80	5,70
Tiempo (días)	107,00	77,70	118,50
Costo (% de ingreso per cápita).....	225,20	65,10	440,20
Índice de fiabilidad del suministro y transparencia de las tarifas (0-8) ...	8,00	7,20	4,70
Distancia a la frontera	72,96	83,45	66,24

Fuente: Doing Business 2016.

de suministro de electricidad para un almacén recientemente construido.

En España, a pesar de que los procesos de autorización para instalaciones eléctricas en baja o alta tensión están regulados a nivel estatal, las diferencias existentes se deben al desarrollo y a la aplicación de la ley ya que las comunidades autónomas son las responsables de autorizar y ejercer el control de las instalaciones y los ayuntamientos intervienen en los aspectos relacionados con las obras. El número de trámites necesarios para conectarse a la red eléctrica varía entre los seis de Cataluña y los nueve de Ceuta. Las principales diferencias surgen del número de requisitos exigidos por las comunidades autónomas y si ésta o el ayuntamiento exigen visados profesionales o no.

Cataluña, Extremadura y Navarra permiten realizar los trabajos de conexión sin una autorización previa del proyecto, por lo que el cliente solo tiene que realizar un trámite en vez de dos –la autorización administrativa se otorga posteriormente junto con la puesta en marcha–. Además, la Ley Ómnibus de 2009 eliminó la necesidad de que los proyectos de nuevas conexiones eléctricas estuviesen visados. Sin embargo, en diez de las comunidades autónomas analizadas sigue siendo necesario, ya sea por exigencia de los órganos competentes en materia industrial en cada comunidad autónoma o del ayuntamiento.

Los resultados obtenidos por España en el Doing Business Global 2016 están en consonancia con las

cifras que se reflejan en el informe subnacional (Cuadro 9).

En España, en general, el coste de conexión es elevado si lo comparamos con la media de los países de la OCDE porque el centro de transformación lo cubre el cliente por adelantado. Si más adelante, otro cliente se conecta al centro de transformación, este deberá ser cedido a la empresa distribuidora. El cliente que pagó en un inicio el centro de transformación puede recuperar parte de su inversión a través de un contrato de resarcimiento, pero este pacto es entre particulares y la empresa distribuidora solo actúa como interlocutora, aunque sea titular de la instalación después de la cesión. Así, el cliente tiene un incentivo para conectarse en alta tensión, ya que las tarifas de electricidad son menores que en baja y con el tiempo puede recuperar su inversión inicial e incurrir en menores gastos.

Las mejoras prácticas relativas a este indicador a nivel global, en el Doing Business 2016, se recogen a continuación.

Fronteras	Alemania, Rep. Corea, etcétera	3
	Rep. Corea	18
	Japón	0

4.4. Registro de propiedades

Este indicador se ocupa de los procedimientos, el tiempo y el coste (expresado en porcentaje de la ▷

CUADRO 11
RANKING OBTENCIÓN DE PROPIEDADES

Ranking	CCAA/Ciudad	DAF	Procedimientos (número)	Tiempo (días)	Coste (% del valor de la propiedad)
1	Ceuta	75,56	6	24	3,1
2	Melilla	75,24	6	26	3,1
3	C. Madrid / Madrid	73,50	5	12,5	6,1
4	Navarra / Pamplona	73,10	5	15	6,1
5	Canarias / Las Palmas de GC	71,99	5	15	6,6
6	La Rioja / Logroño	71,20	5	13	7,1
7	Aragón / Zaragoza	70,88	5	15	7,1
8	País Vasco / Bilbao	70,72	5	16	7,1
9	C. La Mancha / Albacete	68,66	5	15	8,1
10	R. Murcia / Murcia	68,34	5	17	8,1
11	Andalucía / Sevilla	66,14	5	17	9,1
12	I. Balears / Palma de Mallorca	65,62	5	19	9,2
13	Cantabria / Santander	65,60	5	14	9,5
13	C. León / Valladolid	64,92	5	17	9,6
15	Extremadura / Badajoz	64,53	5	16	9,9
16	Cataluña / Barcelona	64,37	5	14	10,1
17	Asturias / Gijón	64,06	5	16	10,1
18	C. Valenciana / Valencia	63,90	5	17	10,1
19	Galicia / Vigo	63,26	5	21	10,1

Fuente: Doing Business.

CUADRO 12
RESULTADOS EN ESPAÑA

Ranking	Doing Business Global 2016	DAF	Procedimientos (número)	Tiempo (días)	Coste (% del valor de la propiedad)
49	España / Madrid	73,88	5	12,5	6,1

Fuente: Doing Business Global 2016.

renta per cápita)⁵ necesarios para el registro de propiedades, de acuerdo con un caso estandarizado en el que un empresario desea adquirir un terreno y un edificio que ya están registrados y libres de deudas o pleitos.

Los trámites necesarios son los mismos en todas las ciudades salvo en Ceuta y Melilla, donde hay un trámite adicional para obtener la autorización escrita de la Delegación del Gobierno. No obstante, existen diferencias en cuanto a la eficiencia del proceso, sobre todo debido a los distintos tiempos de respuesta de las oficinas de los registros de la propiedad locales para la inscripción del título. Estas diferencias no parecen deberse al volumen de compraventas o al número de registradores. Según indica el informe, abogados y gestores mencionan que las diferencias están relacionadas con la gestión de cada registrador, que goza de autonomía organizacional

(posiblemente el número de personas que contratan y las pautas internas de cada oficina) ya que los tiempos de respuesta pueden variar incluso de un registro a otro dentro de la misma ciudad.

El principal coste para este indicador, es el Impuesto sobre las Transmisiones Patrimoniales (ITP), que representa el 99 por 100 del total. A la vista de los resultados, se observan diferencias significativas en los tipos fijados por las comunidades autónomas para el Impuesto de Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados. La ley estatal establece el 6 por 100 como tramo fijo en toda España (menos en Ceuta y Melilla que gozan de una bonificación del 3 por 100) aunque las comunidades autónomas cuentan con competencias para modificarlo con ciertas condiciones y límites. En algunas CCAA la tasa es variable y proporcional al valor de la propiedad, mientras que en otras se establece un porcentaje fijo sobre el valor de la propiedad.

Los resultados de España en el Doing Business Global 2016 se detallan en el Cuadro 12. ▷

⁵ La renta anual per cápita de España utilizada por el Banco Mundial refiere a la publicada en el World Development Indicators 2014 (relativa al año 2013) y asciende a 29.180 USD (21.757 euros).

CUADRO 13
COMPARATIVA

	España	Media OCDE	Europa y Asia central
Procedimientos (número)	5,00	4,70	5,40
Tiempo (días)	12,50	21,80	22,00
Costo (% del valor de la propiedad)	6,10	4,20	2,60
Índice de calidad del sistema de administración de tierras (0-30)	22,50	22,70	19,40
Distancia a la frontera	73,88	76,73	75,32

Fuente: Doing Business Global 2016.

Como se puede observar en el Cuadro 13, los resultados obtenidos por el conjunto de las comunidades autónomas españolas son bastante consistentes con los que registran la media de los países desarrollados y la del conjunto de los países de Europa y Asia Central.

No obstante, las mejores prácticas registradas por el Banco Mundial en el informe Doing Business 2016 todavía resultan algo lejanas.

Fronteras	Georgia, Noruega, Portugal, Suecia...	1
	Georgia, Nueva Zelanda, Portugal	1
	Arabia Saudita	0

4.5. Comercio transfronterizo

Este indicador mide el tiempo y coste (excluyendo aranceles) relacionados con la exportación e importación de un contenedor por vía marítima, así como los documentos necesarios para completar la transacción. El caso práctico supone que se exporta un contenedor de 20 pies con textiles y prendas de vestir desde Madrid a Estados Unidos, principal socio comercial; y se importa un contenedor con maquinaria eléctrica procedente de Estados Unidos hasta Madrid. El análisis incluye los cinco puertos peninsulares con mayor tráfico de contenedores: Algeciras, Barcelona, Bilbao, Valencia y Vigo. El resto del transporte de la mercancía hasta Madrid, desde los puertos, se realiza por carretera en camión.

En este caso, los cinco puertos presentan diferencias en cuanto al volumen de carga que gestionan, el porcentaje del tráfico de transbordo y las líneas marítimas a las que atienden. Estas características están fuertemente ligadas a la posición geográfica de cada

puerto y al nivel de actividad económica en la región de influencia.

Valencia es el principal puerto de entrada y salida de mercancía gracias a la cercanía a Madrid y la intensidad productiva de su región de influencia, o *hinterland*. Este volumen de actividad y su ubicación en el Mediterráneo le permiten atraer a las grandes líneas y servir como punto de transbordo.

El Puerto de Algeciras carece de un *hinterland* denso, pero al ubicarse en un enclave estratégico para la escala de las principales rutas marítimas se ha especializado en el transbordo de mercancía. Asimismo, la mayor profundidad de calado del puerto permite el atraque de embarcaciones de hasta 18.000 contenedores, lo cual supone una ventaja dado el continuo aumento del tamaño de las embarcaciones a nivel mundial.

El Puerto de Barcelona sirve principalmente a la zona de Cataluña y Aragón, y apuesta por la conectividad ferroviaria para distancias de recorrido medio o largo para ampliar su área de influencia tanto a nivel doméstico como internacional. La conexión a Francia por ferrocarril en el ancho de vía internacional ha favorecido el crecimiento del tráfico ferropuerto de Barcelona.

En el Puerto de Bilbao, aproximadamente el 70 por 100 del tráfico de contenedores es de corta distancia, *shortsea shipping*, y el resto va en *feeders* a los puertos de la fachada atlántica europea con líneas internacionales (Le Havre, Amberes y Rotterdam). Se especializa en el transporte intermodal incluyendo el transporte ro-ro (de carga rodada), muy utilizado para los intercambios comerciales con Reino Unido. Además, todas las terminales poseen acceso ferroviario y el tren canaliza aproximadamente el 19 por 100 de los contenedores. ▷

CUADRO 14
TRÁMITES DEL COMERCIO TRANSFRONTERIZO DE EXPORTACIÓN

Trámites de exportación	Tiempo (días)	USD (coste)				
	Todos los puertos	Algeciras	Barcelona	Bilbao	Valencia	Vigo
Preparación de documentos.....	5	200	200	200	200	200
Despacho de aduanas y control técnico.....	1	40	45	35	47	60
Manipulación en puerto y terminales.....	–	227	232	242	250	245
Manipulación y transporte terrestre.....	2	1.629	1.722	1.408	872	1.609
Total.....	10	2.097	2.199	1.885	1.369	2.115

Documentos de exportación: Conocimiento de Embarque, Factura comercial, declaración aduanera de exportación (Declaración Única Aduanera), Relación de contenido (*packing list*) y documento Admítase (necesario únicamente en los puertos de Bilbao y Vigo).

Fuente: Doing Business.

CUADRO 15
TRÁMITES DEL COMERCIO TRANSFRONTERIZO DE IMPORTACIÓN

Trámites de importación	Tiempo (días)	USD (coste)				
	Todos los puertos	Algeciras	Barcelona	Bilbao	Valencia	Vigo
Preparación de documentos.....	4	150	150	150	150	150
Despacho de aduanas y control técnico.....	1	150	125	120	150	151
Manipulación en puerto y terminales.....	2	233	269	242	265	259
Manipulación y transporte terrestre.....	2	1.629	1.722	1.408	872	1.609
Total.....	9	2.163	2.266	1.920	1.437	2.170

Documentos de importación: Conocimiento de Embarque, Factura comercial, declaración aduanera de exportación (Declaración Única Aduanera), Relación de contenido (*packing list*) y documento Entréguese (necesario únicamente en los puertos de Bilbao y Vigo).

Fuente: Doing Business.

El puerto de Vigo mueve un volumen menor de contenedores y la mayoría de sus exportaciones son de productos agroalimentarios (pescado congelado) y vehículos.

No obstante estas diferencias, el tiempo necesario para importar y exportar es muy similar en todos los puertos, como se puede observar en el Cuadro 14, y representa una medida parecida a la media de los países de altos ingresos de la OCDE.

La documentación también es muy similar. Para poder importar o exportar un contenedor a un país fuera de la Unión Europea son necesarios al menos 4 documentos, la Declaración Única Aduanera (único documento que se presenta obligatoriamente a una entidad pública), el Conocimiento de Embarque, la factura comercial y la relación de contenido o *packing list*. En Bilbao y Vigo se necesita además un documento adicional (documento Entréguese/ Admítase) para poder entrar o salir con el contenedor en el puerto, mientras que en el resto de los puertos no hace falta porque cuentan con sistemas automatizados de entrada y salida de la terminal.

Las diferencias más notables se producen respecto al coste total de importación y exportación

que es más alto que la media de los países de altos ingresos de la OCDE. La mayor parte de estos costes tienen que ver con el transporte terrestre y son directamente proporcionales a la distancia a recorrer desde el puerto de partida. Por otra parte, el coste medio de la manipulación en puerto y terminal está muy cercano al coste medio de los países de la OCDE, pero son muy superiores a los de otros países competidores de España como Polonia y Corea del Sur.

En este supuesto no se ha realizado una clasificación de los puertos. En todo caso, según el informe del Banco Mundial, a nivel internacional, España se sitúa en este indicador entre el 25 por 100 de las economías con mejores resultados en comercio transfronterizo y prácticas portuarias.

4.6. Indicador extra: actividades de una pyme industrial

Mide los trámites, el tiempo y los costes (expresados en porcentaje de la renta per cápita del ▷

CUADRO 16
RANKING DE ACTIVIDADES DE UNA PYME INDUSTRIAL

Ranking	CCAA/Ciudad	Procedimientos (número)	Tiempo (días)	Coste (% de la renta per cápita)
1	Canarias / Las Palmas de GC.....	5	63	1,6
2	I. Balears / Palma de Mallorca.....	5	68	4,9
3	Galicia / Vigo	6	64	4,0
4	Navarra / Pamplona	4	121	13,1
5	C. León / Valladolid	6	62	8,7
6	Asturias / Gijón	6	119	4,1
7	La Rioja / Logroño.....	7	83	3,0
8	C. Valenciana / Valencia	6	161	3,6
9	C. Madrid / Madrid.....	6	80	13,2
10	Cantabria / Santander	6	190	3,2
11	Extremadura / Badajoz	6	187	3,7
12	Melilla.....	7	82	8,5
13	C. La Mancha / Albacete.....	7	91	9,0
14	Andalucía / Sevilla.....	7	168	1,2
15	Ceuta	7	201	1,7
16	Aragón / Zaragoza	7	137	8,6
17	Cataluña / Barcelona.....	6	118	20,1
18	País Vasco / Bilbao	7	104	19,0
19	R. Murcia / Murcia	7	248	9,3

Fuente: Doing Business.

conjunto de España)⁶ asociados a la puesta en marcha de una pyme industrial. El caso práctico considera que la sociedad ya está constituida y que las obras se encuentran terminadas y que tienen todos los permisos en regla. La empresa es una sociedad de responsabilidad limitada que realiza actividades de forja de acero, con capacidad para estampar, fundir y sellar. Además, el estudio incluye los trámites necesarios para utilizar un horno que desprende aire contaminante y un almacén de productos químicos.

Los trámites municipales representan el principal cuello de botella que se observa en este indicador, ya que de media suponen 3 de los 4 meses que el empresario tarda en obtener los permisos necesarios, aunque suelen tramitarse simultáneamente al mismo tiempo que el resto de gestiones. En las ciudades donde el empresario tarda más en obtener la licencia de actividad, el ayuntamiento solicita varios informes internos a sus técnicos, que pueden ser medioambientales (en algunos casos duplicando, en parte, la revisión de la Consejería de Medioambiente), de sanidad, de ruidos, de vertidos y de incendios. En muchas ciudades también es

obligatoria una publicación en el boletín oficial correspondiente.

Por otro lado, dos tercios del coste total corresponden a los trámites municipales (licencias de actividad y apertura o comunicaciones previas y declaraciones responsables, principalmente).

En general, de media, se observa que para constituir una empresa industrial se requieren muchos más trámites y resulta más complejo y costoso: 4,5 trámites, 4 meses y el 6,6 por 100 de la renta per cápita (1.435 euros) adicionales a las necesarias para abrir una empresa comercial que realiza actividades de mera distribución.

5. Conclusiones y reformas sugeridas para mejorar la facilidad de hacer negocios en España

Como se ha mencionado reiteradamente en este artículo, una de las finalidades de Doing Business en España 2015 es, en última instancia, servir como instrumento para identificar posibles reformas y políticas públicas cuya realización pueda promover la competitividad interna y externa de la economía española y facilitar a las empresas sus inversiones para la creación de empleo. El Banco ▷

⁶ La renta anual per cápita de España utilizada por el Banco Mundial se refiere a la publicada en el World Development Indicators 2014 (relativa al año 2013) y asciende a 29.180 USD (21.757 euros).

Mundial es perfectamente consciente de esta pretensión y menciona explícitamente una serie de reformas que, desde su punto de vista, favorecen la realización de actividades económicas y empresariales en España, además de las posibles iniciativas y áreas de reforma que puedan extraerse implícitamente del análisis del documento.

A continuación se detallan algunas de las reformas más importantes sugeridas por el Banco Mundial a este respecto.

En cuanto a las reformas relativas al indicador apertura de una empresa, el Banco Mundial, en primer lugar, constata que el número de trámites necesarios para la apertura de una empresa en España son demasiados y propone eliminar ciertos trámites, que si bien pudieron ser imprescindibles en el pasado, a día de hoy, y teniendo en cuenta el uso de las nuevas tecnologías, se han quedado obsoletos. Por otro lado, incluso aquellos trámites que puedan seguir siendo necesarios pueden agruparse con el consiguiente efecto beneficioso para el ciudadano.

También se propone simplificar y reducir las tasas municipales para el inicio de actividad, que se justifican por un eventual control a posteriori de la misma, pero que en la práctica rara vez se lleva a cabo sin que medie denuncia o queja.

El Banco Mundial sugiere también mejorar la transparencia de cálculo de los aranceles notariales y registrales, en cuya determinación concreta (a pesar de que el arancel se fija legalmente) se permite un cierto margen de discrecionalidad a los funcionarios que han de aplicarlos, dificultando su predictibilidad.

Una de las propuestas, en que el Banco Mundial insiste con una mayor intensidad, es convertir a CIRCE en una plataforma de tramitación integral y de uso más fácil para la creación de empresas dándole mayor difusión, sobre todo, entre los profesionales implicados (gestores, asesores, notarios, etcétera).

Por último, se propone eliminar o reducir el capital mínimo que, sobre todo, supone una barrera para jóvenes empresarios, autónomos y emprendedores.

Con respecto a las reformas relativas al indicador obtención de permisos de construcción, el Banco

Mundial propone mejorar la información disponible sobre la normativa y el proceso a seguir para obtener el citado permiso. La legislación urbanística es compleja y cambiante, y disponer de una información apropiada mejoraría la calidad de la documentación presentada y reduciría los tiempos de los trámites.

Además, el Banco Mundial recomienda extender la figura de la declaración responsable y la comunicación previa a la primera ocupación y el inicio de actividad, en vez de esperar a la concesión de una licencia de primera ocupación o apertura.

Por otro lado, sugiere mejorar el acceso de los técnicos municipales a los sistemas de información geográfica (zonificación, infraestructuras y redes) para que el promotor no necesite aportar información adicional y se puedan suprimir los trámites relativos a la dotación de suministros.

Finalmente, el Banco Mundial propone habilitar a profesionales del sector privado, debidamente certificados, para mejorar los controles de calidad de la edificación (realizar tareas de verificación, inspección y control) incluyendo un régimen de responsabilidades y sanciones adecuado, y la obligatoriedad de disponer de un seguro profesional.

En cuanto a la obtención de electricidad, el Banco Mundial constata que los costes de conexión en alta tensión son relativamente elevados debido a la ambigüedad de la ley. En la mayoría de los casos una conexión de 140 KVA en alta tensión se acaba realizando fuera de baremo y a costa del cliente por adelantado. Por tanto, el Banco Mundial recomienda eliminar criterios sujetos a diferentes interpretaciones, establecer tarifas de conexión según la distancia, que el centro de transformación corra a cargo de la distribuidora y pueda recuperarlo a través de la factura con tarifas transparentes y justas entre los clientes beneficiados por el centro de transformación.

Asimismo, el Banco Mundial también pone el foco en que las distribuidoras y los ayuntamientos exigen fianzas como requisito para el suministro y la aprobación de permisos para la conexión a la red eléctrica. El RD 1955/2000 permite que las distribuidoras puedan cobrar un depósito para ▷

conectarse a la red. Se recomienda que las distribuidoras lo devuelvan a los dos años, en lugar de a la finalización del contrato, o bien se subsane con una garantía bancaria. También se propone cambiar los criterios para el cálculo del depósito.

Por otro lado, a pesar de que la Ley Ómnibus de 2009 permite autorizar instalaciones eléctricas sin necesidad de visados colegiales, 10 de las CCAA siguen exigiéndolo. Se recomienda que en lugar de solicitar un visado, se solicite declaración responsable.

Los autores del informe sugieren también agilizar los procesos de autorización simplificando los requisitos y mejorando el intercambio de información. En este sentido, se recomienda eliminar autorizaciones administrativas antes de realizar la instalación, establecer ventanillas únicas y mejorar la coordinación entre Administraciones en lugar de someter la autorización a información pública, externalizar la gestión de ciertos permisos e incorporar a las distribuidoras en las plataformas de información sobre terreno y suelos de los municipios.

En lo que se refiere al indicador registro de propiedades, el Banco Mundial propone evaluar la viabilidad de reducir el Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados.

Para agilizar los procedimientos de inscripción y registro, los autores del documento proponen fomentar el uso de las herramientas telemáticas, en primer lugar revisando la normativa relativa a las modalidades de acreditación del pago del ITP y/o ampliarse la forma de acreditación del pago, para evitar que sólo los notarios puedan presentar telemáticamente el comprobante de pago ante el registro. En segundo lugar, habilitar a gestores, abogados y otros usuarios para presentar telemáticamente la escritura ante el registro. Y en tercer lugar, instaurar sistemas de comunicación directa entre las agencias tributarias autonómicas y los registradores.

Además, el Banco Mundial sugiere extender la notificación registral a todas las partes interesadas y publicar estadísticas de tiempos de respuesta aumentando así la transparencia del sistema.

Asimismo, para reducir los diferentes tiempos de tramitación que se relacionan estrictamente con la gestión que realizan los registradores de la actividad de su Registro de la Propiedad, el Banco Mundial propone realizar un diagnóstico de procesos para identificar las mejores prácticas de los registros más eficientes.

En cuanto a las propuestas relativas al indicador comercio transfronterizo, en primer lugar, se propone implementar la Ventanilla Única Aduanera. Entre otras utilidades, mejoraría la coordinación entre las aduanas y los servicios de control para aduaneros. Para ello se contempla la creación de una «pre Declaración Única Aduanera» que permita determinar la necesidad de inspecciones por parte de Aduanas y otras entidades fiscalizadoras, facilitando su coordinación. Otra opción es que los servicios de control tengan criterios comunes de riesgo, delegando entre instituciones la capacidad de efectuar las revisiones.

También propone el Banco Mundial continuar la mejora de las plataformas de usuarios de los puertos (autoridades portuarias, operadoras, navieras, transitarios, transportistas, importadores, exportadores, etcétera).

Asimismo, sugiere permitir el despacho anticipado, lo que posibilitaría la transmisión de la declaración aduanera, su levante antes de la llegada de la carga al puerto y que el contenedor salga del puerto nada más llegar.

Igualmente se sugiere fomentar la figura de los operadores económicos autorizados que en España, todavía, representa un porcentaje muy pequeño con respecto a otros países europeos. El Banco Mundial, a nivel internacional, reconoce que España se sitúa en este indicador entre el 25 por 100 de las economías con mejores resultados en comercio transfronterizo y prácticas portuarias.

Con respecto a las reformas relativas al inicio de actividades de una pyme industrial, el Banco Mundial propone potenciar el acceso a la información administrativa, sobre todo a la hora de poder contactar directamente con los técnicos responsables que sean capaces de resolver dudas complejas y fomentar el uso de las tecnologías de la ▷

información y mejorar las páginas web, ya que su uso, a pesar de estar habilitado, todavía es minoritario.

El Banco Mundial propone también valorar y generalizar el uso de las declaraciones responsables y comunicaciones previas. Asimismo valora la posibilidad de revisar las diferentes competencias en función del nivel de gobierno y de los recursos disponibles (especialmente en materia medioambiental). Se podría estudiar si en casos de actividades de bajo riesgo de contaminación, las autorizaciones de actividades potencialmente contaminadoras de la atmósfera podrían ser expedidas por el ayuntamiento y no por la comunidad autónoma como hasta ahora.

Por último sugiere reducir las demoras y mejorar la eficiencia de los servicios a través de la fijación de plazos máximos y la creación de ventanillas únicas.

Este documento, como regla general, confirma las conclusiones que intuitivamente se podían extraer del análisis de los principales índices internacionales de competitividad. España, en las comparativas a nivel global, presenta margen de mejora a través de la adopción de las mejores prácticas, especialmente en aquellos indicadores en que las competencias se acumulan en las Administraciones territoriales a nivel autonómico y local. Como se ha mencionado reiteradamente en este artículo, una de las finalidades del Doing Business en España 2015 es, en última instancia, servir como instrumento para identificar posibles reformas y políticas públicas e incentivar la colaboración entre las distintas comunidades autónomas y corporaciones locales para difundir las buenas prácticas que se lleven a cabo en una o algunas de ellas entre el resto, generalizándose su utilización en todo el territorio español, con el consiguiente impacto favorable en la competitividad interna y externa de la economía española.

Tras la presentación pública del informe y en línea con las orientaciones del Comité para la Mejora

de la Regulación, el Ministerio de Economía y Competitividad, ICEX, y el Ministerio de Hacienda y Administraciones Públicas están llevando a cabo diversas líneas de trabajo.

Unas se enmarcan en los trabajos realizados tanto por el Comité para la Mejora de la Regulación –CMR– como por la para la Comisión para la Reforma de las Administraciones Públicas (CORA), para analizar los resultados, recomendaciones y ejemplos de mejores prácticas incluidas en el informe objeto de este artículo, así como los órganos competentes para la implantación de las medidas recomendadas. Algunas de ellas son de carácter horizontal de coordinación con las comunidades autónomas y entidades locales, y las hay también del ámbito de la Administración General del Estado.

Complementariamente, ICEX, a través del Comité de Atracción de Inversiones, participa en el Consejo Interterritorial de Internacionalización con todas las agencias y organismos de promoción económica y de inversiones de las CCAA con esta misma finalidad.

Bibliografía

- [1] BANCO MUNDIAL (2015). *Doing Business en España 2015*. Grupo Banco Mundial 2015.
- [2] BANCO MUNDIAL (2015). *Doing Business 2015. Going Beyond Efficiency*. Grupo Banco Mundial 2015.
- [3] BANCO MUNDIAL (2016). *Doing Business 2016. Measuring Regulatory Quality and Efficiency*. Grupo Banco Mundial 2015.
- [4] MINISTERIO DE HACIENDA Y ADMINISTRACIONES PÚBLICAS (2013). *Informe de la Comisión para la Reforma de las Administraciones Públicas*.
- [5] MINISTERIO DE HACIENDA Y ADMINISTRACIONES PÚBLICAS (2015). *Balance CORA. Informe Ejecutivo*.
- [6] OCDE (2014). *Spain: From Administrative Reform to Continuous Improvement*. OECD Public Governance Reviews.

Ramón Casilda Béjar*

LAS MAYORES EMPRESAS ESPAÑOLAS EN EL MUNDO Inversiones y posiciones

En este trabajo se aborda la importancia que adquiere la inversión extranjera directa para la estructura productiva y la economía española, uno de los fenómenos más destacados durante las últimas décadas. Cabe calificar este acontecimiento de espectacular, apenas afectado por las sucesivas crisis económicas y financieras que se han producido, aun cuando éstas, como la actual, dejan honda huella en la evolución de los flujos, que ralentizan su avance.

Se destaca la indudable importancia de las inversiones de las grandes empresas españolas, generalmente multinacionales, y de manera especial en América Latina, donde ejercen un liderazgo de primer nivel. También se hace una especial referencia a lo acontecido durante los últimos años. Nos referimos a la llegada de las inversiones provenientes de América Latina, que consideran a España como plataforma estratégica para sus empresas y negocios.

Palabras clave: inversión extranjera directa, multinacionales, emprendedores, competitividad, crecimiento económico.

Clasificación JEL: F21, F23, O47.

1. La inversión extranjera directa y la economía española

Resulta indudable la importancia de la inversión extranjera directa (IED) para la estructura productiva de la economía española, uno de los fenómenos más destacados durante las últimas décadas. Cabe calificar este acontecimiento de espectacular, apenas afectado por las sucesivas crisis económicas y financieras que se han producido, aun cuando éstas dejan honda huella en la evolución de los flujos, que ralentizan su avance. De hecho, la actual crisis, bautizada como La Gran Recesión, que tuvo sus comienzos en 2007 (EEUU), ocasionó una fuerte contracción inicial

para recuperarse a partir de 2011. Las típicas aritmias, de mayor o menor intensidad, experimentadas por los flujos de IED con cada crisis, quedan pues amortiguadas cuando se observa la imparable trayectoria inversora canalizada a través de las empresas multinacionales.

La inversión extranjera directa puede considerarse según la estrategia o motivación principal del inversionista. En general, las empresas buscan, en terceros países, la posibilidad de explotar recursos naturales, acceder a mercados locales o regionales, producir a bajos costes para exportar a terceros países o tener acceso a los activos estratégicos, como conocimiento, tecnología avanzada y mano de obra calificada (Dunning, 1992).

La inversión directa española en el exterior puede ser explicada desde el punto de vista de la teoría de la «senda de desarrollo de la inversión exterior» (Dunning y Narula, 1996), donde existe una ▷

* Profesor del Instituto de Estudios Latinoamericanos (IELA).
Universidad de Alcalá. Profesor del Instituto de Estudios Bursátiles (IEB).
Versión de febrero de 2015.

relación entre el nivel de desarrollo de una economía y el tipo de inversión extranjera directa que emite y recibe. Para España, la IED (como su apertura económica) se puede considerar ampliamente beneficiosa, ha seguido un patrón similar al de los países que hoy conforman el mundo más avanzado y se caracteriza por haber adoptado una apertura y un desarrollo económico escalonado. Por tanto, existe una asociación entre el nivel de desarrollo económico de un país (PIB per cápita) y su posición internacional en cuanto a IED se refiere, esto es, sobre la IED recibida y la emitida, de tal manera que cuando la diferencia es positiva el país es importador neto de capital y cuando la diferencia es negativa es exportador neto de capital.

Según la teoría, los países durante la senda de desarrollo de la inversión exterior siguen cinco etapas. La etapa I se caracteriza por la realización de algunas infraestructuras básicas y las primeras llegadas de IED junto al resurgimiento del mercado de bienes de consumo; lo que permite entrar en la etapa II, que se corresponde con la industrialización. En la siguiente etapa III continúa la llegada de IED pero a menor ritmo que en la etapa anterior, al tiempo que comienzan a salir del país los primeros flujos de capital, en forma de inversión extranjera directa. Cuando las salidas de IED superan las entradas se pasa a la etapa IV. Finalmente se instala la etapa V, cuando el país alcanza un nivel de desarrollo económico significativo, produciéndose un cierto equilibrio entre las entradas y las salidas de IED; y la posición neta del país frente al exterior unas veces es positiva y otras negativa.

La IED que recibe España no sólo produce cambios cuantitativos sino también cualitativos, pues los primeros factores de atracción pasaron de salarios bajos o recursos naturales, en las primeras etapas, a ser factores basados en conocimiento. El fuerte crecimiento de la inversión directa española en el exterior durante las últimas décadas ha permitido que España sea una de las economías que han logrado situarse en la quinta etapa de la «senda de desarrollo de la inversión exterior», si bien, la menor

dotación de activos intensivos en conocimiento separa a nuestro país de los países más avanzados.

Como resultado de este intenso e importante proceso inversor, desde el año 1997, exceptuando 2002, los flujos netos de inversión extranjera directa hacia España han sido siempre inferiores a los flujos netos de IED española hacia el exterior. De esta manera, España pasó a ocupar un puesto destacado entre los principales países inversores. Este cambio de patrón se debe al mayor dinamismo de la IED española por el excepcional crecimiento de la economía durante todos estos años. El dato puede resultar aún sorprendente en relación al patrón tradicional, que situaba a España como país receptor neto de IED.

España se encontraba entre las 10 primeras naciones del mundo como receptora de IED, por delante del Reino Unido, Irlanda, Luxemburgo, Alemania y Países Bajos. La IED recibida durante 2013 totalizó 39.167 millones de dólares, situándose en la cuarta posición de los principales países desarrollados, sólo por detrás de Estados Unidos, Canadá y Australia. Por lo cual, España ocupaba el noveno puesto en el *ranking* mundial, adelantando tres posiciones respecto al 2012 (UNCTAD, World Investment Report, 2014).

Con estas cifras, el *stock* acumulado de IED alcanza 887.826.550 (Datainvox)¹ lo que representa aproximadamente un 85 por 100 del PIB de 2014 (1.049.188 millones de euros). Este indicador, que relaciona el volumen de inversión extranjera recibida con el PIB del país, refleja la importancia que adquiere nuestro país para los inversores internacionales. Tal situación se comprueba con las inversiones provenientes de América Latina, que consideran a España como plataforma estratégica para sus empresas y negocios, donde destacan las empresas multilatinas mexicanas, que encabezan las posiciones con un *stock* de 20.456 millones de euros seguidas de las brasileñas, con un *stock* sobre los 15.000 millones de euros. ▷

¹ www.datainvox.comercio.es/

2. Las empresas españolas y las inversiones en el mundo

Actualmente la IED española alcanza el 1,8 por 100 de los flujos de inversión mundial, representa un 3 por 100 de la IED emitida por los países desarrollados, un 10,4 por 100 de la emitida por la UE, el 2,8 por 100 del *stock* mundial, el 4,4 por 100 del *stock* de los países desarrollados y el 8,3 por 100 del *stock* total de la UE en el mundo (Eurostat). Baste recordar que, en 2013, la inversión emitida de la UE estaba en un 80 por 100 de su nivel en 2007 (OCDE). La IED española se ha visto igualmente afectada en este mismo sentido a lo largo de estos años de crisis, aunque durante los años 2013 y 2014 comenzó la recuperación con crecimientos del 13,4 y del 8,4 por 100, respectivamente².

De esta manera España es la undécima inversora mundial, con un *stock* descontadas las «entidades de tenencia de valores extranjeros» (ETVE)³ de 390.584 millones de euros (Datainvex)⁴, siendo el primer inversor europeo en América Latina, y segundo mundial por detrás de Estados Unidos. Es el noveno país del mundo en *stock* acumulado de inversión extranjera directa: 887.826.550 millones de euros (Datainvex)⁵ y cuenta con más de 12.800 empresas extranjeras que dan empleo a casi 1.300.000 personas, lo que supone aproximadamente un 7,5 por 100 del total de los trabajadores de nuestro país (Registro de Inversiones Exteriores, RIE, 2013).

² Registro de Inversiones Exteriores. Dirección General de Comercio Internacional e Inversiones. Secretaría de Estado de Comercio. Ministerio de Economía y Competitividad.

³ Las entidades de tenencia de valores extranjeros, son sociedades establecidas en España cuyo principal objeto es la tenencia de participaciones de sociedades situadas en el exterior. Las ETVE son sociedades instrumentales cuya existencia obedece a estrategias de optimización fiscal dentro de un mismo grupo empresarial y en muchos casos sus inversiones carecen de efectos económicos directos. Las operaciones de inversión llevadas a cabo por este tipo de sociedades generalmente consisten en la transmisión dentro de un mismo grupo empresarial de participaciones en sociedades radicadas fuera de España. (*Flujos de inversiones exteriores directas 2014. Nota sobre metodología*. Registro de Inversiones Exteriores. Dirección General de Comercio Internacional e Inversiones. Secretaría de Estado de Comercio. Ministerio de Economía y Competitividad).

⁴ www.datainvex.comercio.es/

⁵ www.datainvex.comercio.es/

España es el séptimo mayor exportador de servicios del mundo, con el 3,04 por 100 de la cuota global, y el cuarto de la UE, así como el décimoséptimo exportador mundial de mercancías. Desde 1999 es de las principales potencias europeas por incremento de exportaciones, muy por delante de Italia, Francia y Reino Unido. Desde ese año y hasta 2014, la cuota española en el comercio internacional se ha reducido sólo en 2 décimas, del 1,9 al 1,7 por 100, la menor caída entre las principales economías de la UE, que contrasta con la pérdida de otros países por la irrupción de los países emergentes. Actualmente, el 62,4 por 100 de la facturación de las empresas del IBEX 35 se genera en el exterior y en algunos casos llegan a alcanzar porcentajes superiores, cercanos incluso al 100 por 100.

La economía española cuenta con empresas multinacionales líderes mundiales en sectores de elevado valor añadido y gran potencial de crecimiento, como la gestión de infraestructuras, el sector eléctrico, el sector bancario, el refinado de petróleo, las energías renovables, la alta velocidad ferroviaria, la automoción, la biotecnología, la tecnología naval, la tecnología sanitaria, la tecnología de control aeroespacial, la construcción, la ingeniería civil y el tratamiento de aguas.

También lidera mundialmente sectores tan dinámicos como el de la moda, la distribución, el agroalimentario, y el turismo. Según la OCDE, las grandes empresas españolas se encuentran entre las más dinámicas a nivel internacional, y han demostrado que están preparadas para competir al más alto nivel, como refleja el hecho de que actualmente pueden encontrarse en cualquier parte del mundo. Desde el aeropuerto con mayor tráfico de Europa, Heathrow, gestionado por una empresa española (Ferrovial); hasta muchas líneas de metro de grandes ciudades (Nueva York, México, Panamá, Miami, Roma, Bogotá, Lima...) son construidas y gestionadas por sociedades españolas (FCC, ACS, Sacyr); una firma española (Iberdrola) distribuye electricidad a 120 millones de personas entre España, Estados Unidos, Reino Unido y Brasil; otra compañía de gas y electricidad (Gas Natural Fenosa), presente en más de ▷

30 países, ofrece servicio a más de 23 millones de clientes de los cinco continentes, y un tercio del tráfico aéreo mundial se gestiona con sistemas desarrollados e implantados por una empresa española (INDRA), incluyendo el 100 por 100 del cielo alemán y el 60 por 100 del cielo chino.

Además, España dispone de una estructura industrial puntera: la primera empresa del mundo en energías renovables (Iberdrola) y en gestión de infraestructuras del transporte (Abertis), gestionando casi el 40 por 100 de las principales concesiones mundiales (272 infraestructuras). El proyecto de alta velocidad más importante del mundo árabe lo realiza un consorcio español, y proyectos de alta relevancia e importancia, como la ampliación del Canal de Panamá, una de las mayores obras de ingeniería civil internacional, las realiza un consorcio liderado por la constructora española (Sacyr).

A todo esto se le une que España cuenta con dos de las principales entidades financieras del mundo (Santander y BBVA), y la primera empresa europea de telecomunicaciones por volumen de ingresos y por facturación y clientes en América Latina (Telefónica). En esta región, alcanzó las posiciones más importantes durante la década 1990-2000, que absorbía más de un 50 por 100 de la IED española.

Pero iniciados los primeros años del nuevo siglo XXI, estas preferencias inversoras de las grandes multinacionales españolas se fueron trasladando hacia mercados de países más desarrollados, que les permiten una diversificación que dieron carta de naturaleza global. En efecto, a partir de 2001, el peso de los flujos dirigidos hacia Latinoamérica se reduce sensiblemente y prácticamente se mantiene.

Durante todo este importante proceso inversor que, recuérdese, se llevó a cabo sin previa experiencia internacional, debido a que las empresas españolas no contaban con experiencia en el manejo de inversión extranjera directa, se demostró la alta capacidad de gestión, organización y compromiso de permanencia en los países donde se implantaban. Este planteamiento hizo posible que en un corto espacio de tiempo se situasen en posiciones

privilegiadas, primero en los mercados latinoamericanos, y posteriormente en los mercados internacionales, lo cual es un reto estimulante para continuar ampliando su importancia y presencia en la economía global.

3. Las posiciones de las empresas españolas en el mundo

El sistema empresarial de un país condiciona la capacidad de crecimiento económico y su posición e importancia en el mundo, y más aún en una economía globalizada, donde las empresas buscan los mejores éxitos que les conduzcan a una mayor capitalización bursátil y mayores beneficios. Pues bien, a pesar de los importantes avances y de contar con empresas de vanguardia y liderazgo mundial, tal como hemos expuesto en los anteriores puntos, España actualmente no cuenta con ninguna de sus empresas entre las 50 primeras por capitalización bursátil en el *ranking* Bloomberg 2015.

Para encontrarla debemos acudir a otro *ranking* más amplio: el de las 100 más valiosas del mundo. Aquí se encuentra Inditex, que escala al puesto 65 desde el 90, con una cotización total de 107.250 millones de euros, superando a la más valiosa de la bolsa españolas hasta 2014, el Banco Santander, que cae a la posición 114 con 71.443 millones. También Telefónica y BBVA pierden potencia (ocupan el lugar 166 y 170, respectivamente, en ambos casos, más de 30 puestos por debajo del anterior ejercicio). Iberdrola cierra el grupo de las cinco españolas más destacadas, en el puesto 240, en su caso, 28 por encima de 2014.

Sectorialmente, el que se muestra más dinámico es el sector de la construcción y la ingeniería civil, que lidera ampliamente el *ranking* mundial. Este es el caso del grupo constructor Actividades de Construcción y Servicios (ACS), que lideró en 2015, por cuarto año consecutivo, los grupos de construcción e ingeniería con mayor negocio internacional del mundo, según el Engineering News-Record (ENR, 2015), *ranking* de las 250 compañías del sector con mayor negocio internacional del mundo. ▷

ACS también ocupa la segunda posición a través de su filial alemana Hochtief y la número veintinueve mediante su sociedad australiana Cimic. La tercera constructora más internacionalizada es la estadounidense Bechtel, la cuarta le corresponde a la francesa Vinci, mientras que en quinta posición figura China Communications Construction, la sexta plaza es para la francesa Technip y Bouygues de igual nacionalidad la séptima, la sueca Skanska tiene la octava, la austriaca Strabag se sitúa en la novena y la italiana Saipem cierra el «top ten 10».

Forman parte del «top 20», otras multinacionales españolas. Ferrovial, figura como la segunda constructora española más internacionalizada, dado que se sitúa en el puesto 15 de la clasificación y Abeinsa en el 20, OHL en el 31, Técnicas Reunidas en el 32, Acciona en el 61, Isolux Corsán en el 63, Sacyr en el 71, Comsa Emte en el 96, la ingeniera Sener en el 162 (la firma del sector con más peso en el exterior) y el Grupo San José en el 174.

España se mantiene, un año más, como uno de los países con mayor número de empresas constructoras entre las más internacionalizadas del mundo, por detrás de China, que suma 63 entre las 250 primeras, Estados Unidos 32, Italia 14, Francia 5, Alemania 3 y Reino Unido 2. Por áreas geográficas, ACS lidera como primer grupo constructor en Asia y Norteamérica, y como segundo en América Latina, donde se registra la mayor presencia y el mayor peso de constructoras españolas: Abeinsa, OHL e Isolux Corsán figuran entre las diez primeras de la región, donde la brasileña Odebrecht se mantiene como líder.

Este fenómeno creciente de la internacionalización de las empresas españolas, convertidas en multinacionales, constituye uno de los puntos de máxima trascendencia para las «autoridades» en su diseño de políticas y relaciones internacionales. Por tanto, debe de ser afrontado desde la máxima importancia y medios posibles, pues representa uno de los ejemplos centrales para ilustrar el creciente protagonismo que adquieren las grandes empresas a partir de la década de 1970, cuando en las relaciones internacionales se hacía referencia al

auge de los «actores no estatales» en el sistema internacional, considerándolas como uno de los jugadores primordiales.

Con el tiempo, este fenómeno ha puesto de manifiesto la creciente importancia que han adquirido en el tablero de la economía global por los procesos productivos y comerciales que practican, por la IED y el comercio de bienes que representan el mayor flujo de inversión y la mayor parte de los intercambios entre países desarrollados y, más actualmente también, entre los emergentes donde sobresalen los bienes intermedios.

Las grandes empresas, en todas sus decisiones, tanto de inversión como desinversión, producción o comercialización, generan disputas con y entre los Gobiernos nacionales, regionales o municipales. Su acierto o desacierto en las decisiones estratégicas tiene consecuencias directas e indirectas para los trabajadores, los ciudadanos y por extensión para la sociedad. Además, financian y ejecutan más de la mitad de la investigación, desarrollo e innovación que se realiza en el mundo; siendo las responsables de cómo la tecnología y el conocimiento llegan hasta los mercados de bienes y servicios. También, en gran medida, son las responsables de la generación de riqueza y modernización de los países, así como de la estructura de los salarios en los diferentes puestos de trabajo incluidos los más cualificados, y son también las responsables de las innovaciones en los ámbitos del *management* en el espacio económico y social.

Por todo lo cual, las grandes empresas adquieren una relevancia de primer nivel en la economía global, transfiriendo su peso e importancia a sus países de origen que se ven reforzados en el tablero del ajedrez político, económico e internacional. La interrelación y mutua dependencia entre estos actores presupone una mejor colaboración y cooperación pública-privada. Es una opinión extendida que la globalización borra fronteras, aunque precisa de Estados potentes con Gobiernos fuertes y estos necesitan el correspondiente apoyo político nacional, puesto que los asuntos económicos internacionales dependen del respaldo político de ▷

los países, y de los grupos poderosos en esos países, como son las grandes empresas.

Las grandes empresas españolas, tras pasadas las primeras experiencias inversoras que tuvieron su epicentro en América Latina, actualmente compiten abiertamente no solo con las multinacionales de los países desarrollados o avanzados, sino cada vez más intensamente con las nuevas multinacionales de los países emergentes, que igualmente desean ocupar espacios en la nueva geografía económica global.

Respecto a la presencia en América Latina, como es conocido, los primeros años de la última década del siglo xx marcaron una nueva y hasta entonces desconocida fase para la economía española: la internacionalización mediante las inversiones extranjeras directas de las grandes empresas nacionales.

Desde entonces, las inversiones han sido cuantiosas y no han dejado de crecer y expandirse a los más diversos sectores, si bien han tomado como referencia un reducido grupo de países donde se concentra la inversión. Por importancia son: Brasil, México, Argentina y Chile. En estos y en los demás receptores, la característica común de las inversiones, y consiguientemente de las empresas, es que se han especializado y hecho fuertes en el sector de servicios, construcción, infraestructuras y concesiones en sus diversas modalidades.

La inversión hasta finales de 2014, contando las ETVE, alcanza los 143.155 millones de euros y sin ETVE 122.398 millones (Datainvest, 2015). Estas inversiones, como es conocido, vienen aportando importantes niveles de «beneficios» desde el inicio, y actualmente representan una parte importante de muchas empresas y de manera destacada para las grandes multinacionales, incluidos los dos bancos más importantes, que en estos años de crisis han significado una aportación decisiva para sus cuentas de resultados.

Estos rendimientos, descontados los impuestos durante el período comprendido entre 2007-2012, han sido cuantiosos: 81.241 millones de euros. Siendo evidente que el impacto de la crisis económica, a

partir de 2008, se deja sentir en los beneficios obtenidos a nivel mundial, sin embargo, América Latina ofrece mejores resultados y además más equilibrados. Puede decirse, con poco riesgo de equivocación, que desde el inicio de las operaciones estas han sido una apuesta que no ha defraudado, incluso en los momentos más desfavorables como en la crisis que golpeó a la región en 2009.

Brasil, Argentina, México y Chile, al igual que concentran la inversión, acaparan el grueso de los beneficios, de manera que estos países representan el 33, 12, 21 y 16 por 100 respectivamente, de todos los beneficios obtenidos durante el período considerado. De ellos destaca especialmente por su rentabilidad Chile, que con el 10 por 100 aproximado de la inversión, ha generado el 16 por 100 de los beneficios. Respecto a la distribución sectorial, los servicios financieros y sus actividades relacionadas, como los seguros y los fondos de pensiones, han acumulado el 40 por 100 de los beneficios, seguidos por las telecomunicaciones con el 17 por 100. En tercer lugar se sitúa el suministro de servicios con el 12 por 100.

4. Las mayores empresas multinacionales en 2015

Barack Obama, en su último discurso en el Congreso (13-1-2016), desplegó todos sus logros y, en especial, los temas pendientes para seguir siendo la «la nación más poderosa del mundo». En la economía global, el poder de los países, exceptuando su poderío militar, lo define el poder de las empresas, que determinan su peso y protagonismo en la escena internacional.

Las empresas norteamericanas, por su valor en Bolsa en 2015, alcanzan las más importantes posiciones en el *ranking* de las mayores 50 compañías del mundo (Bloomberg, 2015). Ocupan los primeros 10 puestos de la clasificación, algo que no ocurría desde 2002. La pujanza de las firmas tecnológicas, junto con la fuerte bajada del precio del petróleo y las turbulencias de los mercados asiáticos, han ▷

desplazado a las empresas europeas y chinas especialmente.

El PIB nominal de EEUU en 2014 fue de 17.416.253 billones de dólares, casi un tercio mayor que el de China (segunda potencia económica del mundo) con 10.355.350 billones. La primera potencia también mantiene muchas de sus ventajas, incluyendo las tecnológicas y su mayor capacidad de I+D+i, que resultan determinantes para su liderazgo. Pero además, como sostiene el FMI, la crisis mundial ha reforzado el papel del dólar como moneda de reserva internacional y su revalorización sigue aumentando frente al euro y al yen.

Dos características marcan la lista de las 50 compañías más valiosas del mundo: el poder económico creciente de Estados Unidos y la supremacía de las empresas tecnológicas. La empresa más valorada del mundo, Apple, cuenta con ambas características: es norteamericana y tecnológica. Apple, en 2015, repite la clasificación en el primer lugar, que ya lo ocupó en 2014. Curiosamente antes de 2007, no estaba ni siquiera en la lista de las 100 más grandes y ahora con un valor de 538.403 millones de euros es la más valorada.

Del *ranking*, 33 compañías son de Estados Unidos y 14 de ellas son tecnológicas. En los 10 primeros puestos, además de Apple, se encuentra lo mejor de Silicon Valley: Google es la segunda, Microsoft la tercera y Facebook la séptima. Amazon ofreció la gran sorpresa al registrar el avance más espectacular. Escala en un año 37 puestos, del 43 al 6. Curiosamente, llevaba años ganando clientes, pero perdiendo dinero. Finalmente, la tendencia varió favorablemente y en el segundo trimestre anunció que había ganado 83 millones de euros. En paralelo a sus ganancias, sus acciones subieron notablemente, 117 por 100, desde los 308 dólares a los 675 dólares, y la clasificación en el *ranking* se disparó.

Google (ahora Alphabet en Bolsa), la segunda compañía más valorada con 484.367 millones de dólares, se sitúa a solo 54.035 millones respecto a Apple. En 2014 entre el primer puesto (Apple) y el segundo (Exxon Mobil), había una distancia superior a los 200.000 millones.

Exxon Mobil cae al quinto lugar debido a la fuerte bajada del precio del crudo (el barril de petróleo ha perdido el 30 por 100 durante 2015), que repercute muy desfavorablemente en todas las petroleras. Y este es un elemento clave que explica la falta de diversidad geográfica en los primeros puestos del *ranking*. Brasil o Rusia ya no tienen representación, de la misma manera que su peso e influencia en la economía global ha descendido.

Aunque las más perjudicadas han sido las empresas chinas. Petrochina baja 10 puestos, del 7 al 17. Esta empresa permitía a China, desde bastantes años atrás, asegurarse un puesto en el *ranking* de las 10 primeras y en 2008 llegó a ser la más valorada del mundo. La angloholandesa Royal Shell ocupa el puesto 45 y cae 24 posiciones, mientras que la británica BP, que en 2005 llegó a ocupar el quinto puesto mundial, ahora se posiciona en el número 76.

Si se compara la lista de 2015 con la de 2008, se observa una fuerte concentración de poder empresarial en Estados Unidos, con empresas de vanguardia tecnológica, lo que indica que de la crisis ha salido más fortalecido que sus oponentes y especialmente de China. Actualmente con la bajada de los mercados de valores, las empresas caen todavía más, y su debilidad financiera se hace evidente. Hace siete años había, entre las 50 más valiosas, empresas brasileñas, australianas, francesas, finlandesas, alemanas, italianas e incluso españolas (Telefónica).

Respecto a la industria financiera, siempre en el liderazgo, el *ranking* sitúa a los bancos Wells Fargo en el puesto 10, JP Morgan Chase en el 11 y el chino ICBC en el 12. Los bancos europeos se encuentran en peores posiciones. Londres representa una de las grandes plazas financieras internacionales y, sin embargo, para encontrar un banco británico hay que descender hasta el puesto 38, donde se sitúa el HSBC, seguido de Citigroup.

La cuestión de la concentración y liderazgo sectorial, por parte de las empresas tecnológicas norteamericanas, debería de preocupar a la Unión Europea, dado que evidencia una pérdida de competitividad para Europa, y un avance significativo ▷

para Estados Unidos. La pérdida de poder de las firmas europeas, en general, exige pasar a la acción de manera urgente, si no se desea seguir cediendo posiciones años tras año. La presencia europea se limita a ocho compañías, lideradas por la industria farmacéutica. El primer lugar es para la suiza Roche, en el puesto 13. Le siguen las helvéticas de alimentación Nestlé en el 14 y la farmacéutica Novartis en el 15. Este sector ofrece una novedad al situar a la danesa Nordisk en el lugar 41, frente al 64 de 2014.

China, aunque cede protagonismo dentro de las diez primeras clasificadas, sigue teniendo una presencia relevante al contabilizar 9 empresas, dos más que en 2008, entre las 50 primeras, pero al igual que las petroleras norteamericanas, la bajada del crudo y las turbulencias de los mercados asiáticos han lastrado las posiciones de sus grandes empresas, como Petrochina que pasa del puesto 7 al 17. También la empresa de telecomunicaciones China Mobile cae desde el puesto 6 al 16. Alibaba, líder del comercio electrónico, que se incorporó al *ranking* en 2014, ha bajado desde el puesto 13 hasta el 21. Los grandes bancos: China Const Bank, Bank of China y Agricultural Bank, descienden varios lugares, situándose en los puestos 30, 34 y 36, respectivamente.

5. Conclusiones

En España la llegada de las empresas multinacionales, junto con el fenómeno de la inversión extranjera directa, ha significado y significa una palanca importante para el desarrollo productivo, para su modernización, para su adaptación al entorno, así como para la generación de nuevas industrias de mayor valor añadido.

Análogamente, en los países donde las empresas españolas se encuentran presentes mediante sus inversiones, se ha producido este fenómeno. Indudablemente, es en América Latina donde las empresas españolas, de servicios fundamentalmente, han contribuido fuertemente al desarrollo productivo,

la modernización y adaptación al entorno competitivo mediante la aportación de gestión, nuevos productos y mayor valor añadido. Estas contribuciones, además, se encuadran dentro de una estrategia de inversiones a largo plazo, es decir, de una clara y decidida apuesta por las respectivas economías.

Ahora bien, para seguir ampliando y profundizando en la internacionalización, el tamaño es la gran asignatura del tejido empresarial español. Ocho de cada diez empresas del sector industrial tiene menos de una decena de empleados, es decir, que no es una pyme, sino que se enmarca en el nutrido universo de microempresas que forman el tejido productivo de la economía española. El mapa lo constituyen unos pocos gigantes y demasiados pequeños, este es el gran problema, no que sean muchas pymes, sino demasiadas pocas grandes empresas y multinacionales de referencia mundial. Solo el 17 por 100 de las empresas industriales españolas tiene 10 o más trabajadores, frente al 44 por 100 de Suiza o el 38 por 100 de Alemania, mientras el tamaño medio de las industrias europeas es de 17 empleados.

En plena reordenación europea y mundial por recuperar tamaño y consiguientemente economías de escala, España debe de reaccionar ante esta dificultad empresarial que frena no solo las inversiones y la internacionalización, sino también la competitividad, el acceso financiero, y todo aquello relacionado con las infraestructuras, la I+D y el conocimiento.

Mientras se trabaja para solucionar lo mejor posible esta problemática, paralelamente se debe apostar por los sectores donde se esté mejor posicionado y por las empresas que tengan una presencia suficientemente importante con el propósito de ascender no solo en tamaño, sino también en la cadena de valor, para continuar innovando y creciendo internacionalmente, pasando con ello a engrosar y aumentar el número de empresas capaces de competir globalmente en sectores de alto componente estratégico: turismo, automoción, transporte ▷

ferroviario, alimentación, química, comunicaciones, banca, energía, renovables, construcción e ingeniería civil, textil, concesiones e infraestructuras, que tienen un efecto tractor para el resto de sectores, como por ejemplo la consultoría, la marroquinería, la moda, la industria editorial y el calzado, y en aquellos otros en los que España tiene un alto peso específico, como pueden ser la industria de nuevos materiales, la biotecnología, la medicina, la industria aeroespacial y naval que generan un alto valor añadido para la economía.

Está comprobado que las grandes empresas españolas (multinacionales) son tan productivas como sus más directos competidores y además lo hacen con creciente éxito, pero cuando se trata de pequeñas y medianas empresas, entonces la capacidad disminuye. Aun así, la búsqueda del tamaño en sí mismo es un tema discutido, la dimensión es tan importante como la rentabilidad: si se crece mucho pero se pierde rentabilidad, entonces no es del todo bueno y los mercados lo penalizan. Por tanto, hay que buscar el consabido equilibrio, si bien en un mundo global, extremadamente competitivo, el tamaño se impone, sin olvidar que la rentabilidad marca la pauta.

Toda esta problemática, con sus fuerzas impulsoras y desaceleradoras, se encuentra debidamente recogida en el «Plan Estratégico de Internacionalización de la Economía Española» de apoyo a los emprendedores y su internacionalización, cuyo objetivo es la mejora de la competitividad y la maximización de la contribución del sector exterior al crecimiento y a la creación de empleo (Ley 14/2013, de 27 de septiembre).

El plan advierte de la importancia que adquiere el sector exterior, reconociendo que se ha configurado como el motor de salida de las crisis económica de España. Su papel para mitigarla y superarla, en una situación de una extrema debilidad de la demanda interna, ha sido, si cabe, aún más importante que en crisis anteriores. En consecuencia, ha contribuido fuertemente a corregir el déficit exterior, uno de los principales desequilibrios históricos

de la economía española. La estrategia que propone el plan persigue asegurar la contribución positiva del sector exterior al crecimiento económico y que este no sea solo un fenómeno coyuntural, sino estructural, y revierta en la creación de empleo, siendo necesario contar con una estrategia de medio y largo plazo que permita la adecuada articulación y modernización de los mecanismos impulsores de la internacionalización de la economía española.

Esta estrategia debe buscar la contribución positiva permanente a la renta y al empleo por parte del sector exterior, para que de esta manera se configure como uno de los pilares del nuevo modelo de crecimiento económico para España, tomando como referencia los modelos económicos de los países más abiertos y de mayor renta del mundo, proponiendo abiertamente que se lleve a cabo y se profundice mediante una colaboración pública-privada tan necesaria como actual, para poder competir con la suficiente dosis de efectividad en la economía abierta y global.

Por todo lo cual, tanto en la ley como en el propio Plan Estratégico, se contempla un concepto amplio de internacionalización al establecer que «constituyen las políticas de fomento de la internacionalización de la economía y la empresa españolas el conjunto de actuaciones que desarrolla el sector público, junto con el sector privado, para facilitar y reforzar la dimensión internacional de la economía española y fomentar la presencia exterior de las empresas y de los emprendedores como factores de estabilidad, crecimiento y generación de empleo» (art. 50.1).

Sin duda, una nueva etapa se abre para las empresas, y por consiguiente para la economía española plenamente incrustada en los mercados internacionales, si bien, los mercados de referencia continúan siendo los de América Latina, aunque en estos momentos se encuentran sufriendo el fuerte impacto económico que le causa la brusca disminución de los precios de las materias primas (especialmente el petróleo, los metales y los alimentos), provocando una desaceleración de su crecimiento ▷

económico con toda la problemática, que se refleja, en primer lugar, en una disminución del consumo y de los servicios, precisamente donde se encuentran mejor situadas las empresas españolas.

Por consiguiente, los desafíos varían de intensidad de acuerdo con el entorno internacional, en general, y según los sectores y regiones donde se ubiquen las operaciones las empresas españolas, en particular. Solo que en esta ocasión, las experiencias y habilidades que han adquirido les resultan de indudable valor, y esto teniendo en cuenta que la IED española es relativamente joven. Por tanto, los retos como las oportunidades están en el tablero del ajedrez competitivo mundial, las empresas españolas tendrán que afrontarlos y sortearlos con éxito, por el bien de sus propias firmas y de la economía y la sociedad española en su conjunto.

Bibliografía

[1] CASILDA BÉJAR, R. (2002). *La década dorada. Economía e inversiones españolas en América*

Latina 1990-2000. Madrid: Servicio de Publicaciones de la Universidad de Alcalá.

- [2] CASILDA BÉJAR, R. (2008). *La gran apuesta. Globalización y multinacionales españolas en América Latina. Análisis de los protagonistas*. Madrid y Bogotá: Editorial Granica.
- [3] CASILDA BÉJAR, R. (2011). *BBVA: La internacionalización en América Latina como paso previo para la expansión global*. Disponible en: www.pwc.com/es
- [4] CASILDA BÉJAR, R. (2011). *Multinacionales españolas en un mundo global y multipolar*. Madrid: ESIC Editorial.
- [5] CASILDA BÉJAR, R. (coord. y autor) (2014). *España-Brasil. Dos socios con intereses crecientes*. Número monográfico. *Boletín Económico de Información Comercial Española*, nº 3054.
- [6] CASILDA BÉJAR, R. (coord. y autor) (2014). *México. Un socio estratégico para España*. Número monográfico. *Boletín Económico de Información Comercial Española*, nº 3052.
- [7] CASILDA BÉJAR, R. (2015). *Las multinacionales españolas y la importancia de sus inversiones en el mundo. Informe 2015. Posición internacional de la empresa cotizada española*. Madrid: BME-Telefónica.

Javier Serra Guevara*

LA ESTRATEGIA CHINA DE «UNA FRANJA, UNA RUTA», POSIBLES CONSECUENCIAS PARA ESPAÑA, Y OPORTUNIDADES PARA LAS EMPRESAS ESPAÑOLAS

En el presente artículo se analiza la principal línea estratégica del actual Gobierno chino en cuanto a internacionalización de su economía, se examinan sus distintos aspectos y motivaciones, los desafíos y obstáculos a los que deberá enfrentarse, y se pretende extraer consecuencias para España, y posibles oportunidades de negocio para empresas españolas.

Palabras clave: geoestrategia, política industrial, conectividad, infraestructuras, internacionalización, Asia.
Clasificación JEL: F59, N75, O18.

1. Introducción

El proyecto de «Una Franja, Una Ruta» (en chino 一带一路, o yidai yilu, en inglés One Belt, One Road, u OBOR en abreviado) hizo su primera aparición en un discurso del Presidente Xi Jinping en la Universidad Nazarbayev de Kazajstán, el 7 de septiembre de 2013, en el cual llamó a unir esfuerzos para construir conjuntamente una «Franja Económica de la Ruta de la Seda», en referencia a la mejora de infraestructuras de conectividad a lo largo del corredor euroasiático, y en particular en Asia Central. Poco después, en octubre de ese año, y en otro discurso de Xi, esta vez ante el Parlamento de Indonesia, apareció la «Ruta de la Seda Marítima del Siglo xx», en referencia esta vez a las rutas de navegación entre China, el Sudeste Asiático y el Océano Índico, llegando hasta África Oriental (si en el caso de la Franja la inspiración parecía partir de Marco Polo, en el de la Ruta hay reminiscencias de los viajes del almirante eunuco Zheng He en el siglo xv), y también al Mar Rojo para llegar a Europa por el Mediterráneo. La

combinación de estas dos rutas es la que desde entonces recibe el nombre de estrategia OBOR.

En ese mismo otoño de 2013 se mencionó por primera vez la posible creación de una nueva institución financiera multilateral, el Banco Asiático de Inversiones en Infraestructuras (AIIB en sus siglas en inglés), y en abril de 2014 el primer ministro Li Keqiang, en su discurso en el Foro de Bo'ao, anunció la puesta en marcha de consultas para su formación. En noviembre de 2014 Xi Jinping anunció la creación del Fondo de la Ruta de la Seda, con una dotación de 40.000 millones de USD, y a finales de ese año se formó un Grupo Director en el seno del Gobierno chino para impulsar a OBOR, bajo la dirección de Zhang Gaoli, viceprimer ministro, y uno de los 7 miembros del Comité Permanente del Politburó.

En marzo de 2015 se publica un documento conjunto del Ministerio de Asuntos Exteriores, el Ministerio de Comercio y la Comisión Nacional para el Desarrollo y la Reforma, en el que se adelanta el contenido de OBOR (la versión en español se puede consultar en: <http://www.fmprc.gov.cn/esp/zxxx/t1252441.shtml>). Ahí aparecen ya los cuatro principales objetivos de OBOR: mejorar las infraestructuras (de transporte, energía y telecomunicaciones) en ▷

* Consejero Económico y Comercial Jefe. Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Pekín.

Versión de enero de 2016.



Asia, incrementar la coordinación de políticas económicas, eliminar obstáculos al comercio y fomentar las relaciones culturales.

En junio de 2015 se firman los estatutos (Articles of Agreement) del AIIB por parte de la mayoría de los 57 Prospective Founding Members, que entraron en vigor a finales de diciembre, tras la ratificación por parte de 17 miembros con más del 50 por 100 del capital. En paralelo, continúan los preparativos para integrar OBOR en el 13er Plan Quinquenal, que deberá aprobar la Asamblea Popular Nacional en marzo de 2016.

En este tiempo, las diferentes provincias chinas, así como importantes empresas y entidades financieras de propiedad estatal, han venido alumbrando un número creciente de proyectos acogidos a este paraguas estratégico, proyectos que en ocasiones parecen estirar el marco geográfico (conexión entre Asia y Europa) y conceptual (infraestructuras de transporte) inicialmente diseñado para OBOR: así,

el nuevo cable de comunicaciones transoceánico entre Camerún y Brasil formaría parte de OBOR, y también lo harían los desarrollos en curso en China en materia de comercio electrónico transfronterizo.

En todo caso, para empezar a conocer un poco mejor el contenido y las motivaciones del Gobierno chino en el lanzamiento, y posible desarrollo futuro de esta estrategia, es preciso detenerse un poco en cada uno de sus componentes, ya que, como por otra parte suele ser frecuente en China, no obedece a un motivo único, sino más bien a la confluencia de diversos intereses y objetivos que cristalizan finalmente en una estrategia y una batería de políticas. Entre ellos, hemos identificado cuatro componentes básicos: el de política exterior, o geoestratégico, el de política de desarrollo regional doméstico, el de política industrial, y el de política de internacionalización de la economía y las empresas chinas. ▷

2. Componentes de OBOR

2.1. Componente de política exterior

Quizá sea éste el aspecto que mayor atención haya recibido en la prensa internacional, frecuentemente entendiendo a OBOR como una reacción al *pivot to Asia* del presidente Obama y a la iniciativa TransPacific Partnership, o TPP, y el consiguiente miedo de China a quedar aislada en su propio entorno. Estos análisis también han establecido paralelismos entre OBOR y el Plan Marshall de Estados Unidos en Europa tras la II Guerra Mundial, es decir, un caso más en que China utiliza sus amplios bolsillos para adquirir influencia política, ahora en los países asiáticos. Por supuesto, los medios chinos descartan con indignación cualquier similitud, y enfatizan que OBOR es una iniciativa para el desarrollo económico conjunto de Asia, en beneficio de todos, y que no contiene elementos que condicionen la soberanía de los restantes países.

En todo caso, los desafíos geoestratégicos de China son previos al *pivot to Asia* y al TPP, no hay más que mirar a un mapa y ver cómo su capacidad de influencia hacia el Este está limitada por la presencia muy próxima de aliados (y de tropas) de Estados Unidos en Japón, Corea del Sur y Taiwán. Hacia el Sudeste, los conflictos territoriales con varios países en el Mar de la China Meridional en torno a la *nine-dash line* también condicionan su presencia en la zona, y hacia el Sur se enfrenta a las reticencias de su gran rival regional, India. Este entorno deja pocas opciones de proyección que no sean hacia Asia Central, zona inestable, de supuesta influencia rusa, pero en la que los problemas propios de Rusia le dejan cierto margen de maniobra, y en la que muchos de los países, junto a la propia Rusia, ya colaboran con China en materia de seguridad dentro de la Organización de Cooperación de Shanghai, o SCO por sus siglas en inglés.

Otro desafío geoestratégico crítico para China lo marca el estrangulamiento en el estrecho de Malaca de sus líneas de suministro de energía y materias primas (y, en general, de todo tipo de comercio),

imprescindibles para la continuidad de su desarrollo económico. Esta situación en particular está muy presente en el concepto de Ruta de la Seda Marítima, y es uno de los principales motivos detrás de dos de los grandes megaproyectos hasta ahora anunciados en el marco de OBOR: el Corredor Económico China-Pakistán, entre el oasis de Kashgar, enclave de la Ruta de la Seda tradicional en la provincia de Xinjiang, y el puerto pakistaní de Gwadar, firmado en abril de 2015, con unas inversiones previstas, en energía térmica, hidroeléctrica, eólica y solar, e infraestructuras de transporte, de 46.000 millones de USD, y el Corredor Económico Bangladesh-China-India-Myanmar, no tan adelantado. Ambos proyectos, junto con el puerto construido por empresas chinas en Hambantota, Sri Lanka (con otro proyecto portuario en la capital del país, Colombo), permiten accesos alternativos al Océano Índico superando el cuello de botella en Malaca. Otro proyecto, con un coste de 2.500 millones de USD, el South East Asia Crude Oil Pipeline, está ya listo para transportar crudo desde la isla de Maday, en Myanmar, hasta Kunming, en China, mientras un gemelo, en este caso desde el puerto de Kyaukpyu, ya está operativo transportando gas. Ambos han tenido que enfrentarse a dificultades derivadas del cambiante entorno político en Myanmar. A los dos corredores destacados se añaden otros cuatro incluidos en la estrategia OBOR: el Puente Terrestre Euro-Asiático, el Corredor China-Mongolia-Rusia, el Corredor China-Asia Central-Asia Occidental (hacia Kazajistán, Afganistán e Irán), y el Corredor China-Indochina (con ferrocarril ya en construcción desde Yunnan hacia Laos, y proyecto de llegar a Tailandia, Malasia y Singapur).

Pero el alcance de OBOR no sólo llega a Asia: otro puerto en proyecto, el de Bagamoyo en Tanzania, con una inversión de 10.000 millones de USD, sustituiría al de Mombasa en Kenia como principal punto de acceso al África Oriental, al mismo tiempo que empresas chinas han obtenido contratos para construir carreteras que unan los puertos de Mombasa y Dar-es-Salaam con el interior de África. Junto al control del puerto de El Pireo por ▷

la empresa china COSCO, y otros proyectos en Yibuti, Indonesia o Lituania, se trata de configurar un «collar de perlas» de puertos que jalonen toda la parte marítima de OBOR.

2.2. Componente de política regional

La exitosa experiencia de más de 30 años de desarrollo de China tiene, sin embargo, el contrapunto de unas acusadas diferencias regionales: mientras la costa oriental, fuertemente integrada en el comercio exterior y en las cadenas globales de valor, tiene niveles de desarrollo mucho más elevados, las provincias del interior (y a pesar de la prioridad que se les ha venido dando en las inversiones estatales) siguen visiblemente rezagadas. Las autoridades chinas concluyen que, si el desarrollo del Este se debe a la apertura al exterior, y a la integración en la economía internacional a través de sus puertos y del transporte marítimo, OBOR puede hacer lo mismo por las provincias interiores si consigue abrir nuevas rutas comerciales, terrestres en este caso, que contribuyan a incorporar dichas provincias a los flujos comerciales internacionales. Esta es la razón por la que todas las provincias y ciudades de China han incluido a OBOR entre sus prioridades, presentando proyectos a incluir en la estrategia (plataforma logística y puerto seco en Zhengzhou, refuerzo de conexiones aéreas, ferroviarias y por carretera de Qinghai con provincias vecinas y con Asia Central, etcétera).

Pero hay un caso muy especial: la provincia de Xinjiang, la más extensa y remota de China (su capital, Urumqi, es la ciudad del mundo más alejada del mar). De superficie equivalente a casi toda Europa occidental, desde hace decenios son frecuentes los conflictos étnicos entre la minoría autóctona Uyghur, de religión musulmana y origen turco, y los pobladores Han procedentes de otras zonas de China. Estos conflictos han sido intensos en los últimos tiempos, alertando a las autoridades en Pekín de la amenaza planteada por «las tres fuerzas del mal» (terrorismo, extremismo religioso, y separatismo), y estas autoridades apuestan por una aceleración del desarrollo

de la provincia como remedio a la inestabilidad permanente, convirtiéndola en puerta al corredor euroasiático. El documento de marzo de 2015 hace referencia expresa a la voluntad de aprovechar las ventajas geográficas de Xinjiang (tiene fronteras con Pakistán, Afganistán, Tayikistán, Kirguizistán, Kazajistán, Rusia y Mongolia) para convertirla en un «centro de transporte, comercio, logística, cultura, ciencia y educación».

2.3. Componente de política industrial

Uno de los principales desafíos de China en su actual fase de desarrollo, en la transición de un modelo basado en la inversión a uno basado en el consumo y de la manufactura a los servicios, es la necesidad de hacer frente al exceso de capacidad en muchas industrias (especialmente acero y otra industria pesada). Esta sobrecapacidad es herencia del gigantesco paquete de estímulo lanzado en 2009, con el objeto de amortiguar los efectos sobre China de la crisis financiera internacional, y se concretó en grandes proyectos de infraestructuras, financiados generalmente mediante el endeudamiento de los gobiernos locales. Se consiguió, en efecto, amortiguar las repercusiones de la crisis, pero al precio de un enorme nivel de endeudamiento, y de generar inversiones en capacidad instalada para atender una demanda que era puntual, no sostenible a futuro.

Una de las ventajas que el Gobierno chino le ve a la estrategia OBOR es la posibilidad de absorber al menos parte de esa sobrecapacidad. Estimaciones de Bloomberg Intelligence indican que acometer todos los proyectos en Asia en los sectores de generación eléctrica, transporte ferroviario, oleoductos y gaseoductos, entre otros, supondría una demanda de unos 272 millones de toneladas de acero hasta 2020, añadiendo un 5 por 100 al actual consumo de acero en China. Otra posibilidad sería desplazar la producción hacia esos países asiáticos, reduciendo coste de fletes, y desactivando los casos de defensa comercial que las inundaciones de ▷

acero chino en todo el mundo ya están comenzando a motivar (esa es la estrategia, por ejemplo, de la provincia de Hebei, la que mayor capacidad de producción tiene). En cuanto al cemento, si se cubrieran las necesidades de infraestructuras que estima el Banco Asiático de Desarrollo (ADB por sus siglas en inglés) en 750.000 millones de USD/año hasta 2020, generarían una demanda de hasta 580 millones de toneladas/año de cemento, el 25 por 100 de la producción china.

Por otra parte, las empresas chinas de ingeniería y EPC (Engineering, Procurement and Construction) son muy competitivas, y han desarrollado una gran experiencia en su mercado doméstico al socaire del programa de estímulo de 2009, durante el cual, por ejemplo, se construyó la que es, de largo, la mayor red de alta velocidad ferroviaria del mundo. Estas empresas están muy bien situadas (con los matices que introduciremos más adelante) para acceder a los proyectos que se vayan a construir en el marco de OBOR, incluso aunque esos proyectos no les sean otorgados en adjudicación directa en el marco de programas de financiación bilateral, sino que sean objeto de procesos de licitación internacional realmente competitivos.

En resumen, las autoridades chinas ven la posibilidad de utilizar OBOR como un nuevo paquete de estímulo vía inversiones en infraestructuras, pero, a diferencia del de 2009, buena parte de ellas se construirían fuera de sus fronteras, en áreas con menor densidad de dichas infraestructuras, por lo que previsiblemente tendrían mayores retornos, y además no se financiarían con endeudamiento interno adicional (ya hemos mencionado la necesidad de desapalancamiento), sino con cargo al endeudamiento de Gobiernos extranjeros y a aportaciones hechas por China, pero no sólo por China, a fondos e instituciones financieras multilaterales.

2.4. Componente de política de internacionalización

Aparte de la motivación obvia, de conseguir mejorar la logística y facilitar trámites aduaneros,

para favorecer las exportaciones chinas a un gran mercado euroasiático, otra de las facetas de OBOR es la de ofrecerse como instrumento para lanzar una estrategia de internacionalización, conocida como *Going global 2.0*, en contraposición a la primera fase de internacionalización de las empresas chinas, o *Going global 1.0*. Las diferencias entre ambas, básicamente, se centran en que *Going global 2.0* permita corregir los errores incurridos en el curso de *Going global 1.0*. Si en la primera fase, las operaciones internacionales de las empresas chinas se caracterizaban por centrarse en acaparar el control de recursos naturales, adquirir cadenas de suministro completas, con mayorías de control, e intentar replicar en el exterior su manera de operar en China, en la segunda fase la orientación es más bien a adquirir marcas, tecnologías y modelos de negocio internacionales que puedan ser replicados en China, en ocasiones con participaciones minoritarias (que ofrecen menor vulnerabilidad a las frecuentes críticas recibidas por las empresas chinas), exportando y transfiriendo capacidad productiva, en sectores con alto valor añadido, con mayor énfasis en la rentabilidad de las operaciones, y procurando mantener buenas relaciones no sólo con autoridades, sino prestando también atención a las comunidades locales.

Todo el mundo conoce múltiples ejemplos en los que empresas chinas han sido criticadas por su forma de comportarse en el exterior, con escasa atención a normativas ambientales, sensibilidades locales, necesidad de crear puestos de trabajo en el país anfitrión, carencia prácticamente total de políticas de responsabilidad social corporativa, o creencia en que con una buena relación con los máximos niveles del Gobierno (motivando incluso acusaciones de corrupción en algunos casos, como en el fallido tren de alta velocidad en México), todo lo demás tenderá a arreglarse solo. Esta experiencia, causada probablemente por creer que las cosas funcionan en todas partes igual que en China (donde ese patrón de conducta sí les ha servido, sobre todo a las empresas de propiedad estatal), ha hecho sonar por fin las alertas de las autoridades ▷

chinas, y el propio Primer Ministro ha tenido ocasión, en sus viajes al exterior, de reclamar a sus empresas una mayor sensibilidad hacia las necesidades y prioridades de sus anfitriones.

OBOR incide en ese sentido, a través de dos vectores: por una parte, incentiva la transferencia de capacidad productiva a los países situados en su trazado, mientras que fomenta la exportación de ingeniería y de equipos de alto valor añadido, como material rodante ferroviario y maquinaria de construcción; y, por otra, uno de los vehículos financieros para su sustento, el nuevo AIIB, se ha dotado de normas ambientales y sociales, a las que deberán ajustarse las empresas que opten a proyectos financiados por él mismo.

3. Financiación

Una estrategia tan ambiciosa como OBOR necesariamente requiere de poner a su disposición abundantes recursos financieros. Son conocidos los abundantes recursos que China dispone para respaldar su proyección internacional y, sin duda, esos instrumentos tradicionales colaborarán en la estrategia OBOR, pero en los últimos tiempos se han puesto en marcha instrumentos nuevos, en algunos casos orientados exclusiva o principalmente a financiar proyectos en la órbita OBOR. Por ese motivo, conviene desglosar el análisis entre esos dos tipos de instrumentos.

3.1. Instrumentos tradicionales

Los dos instrumentos financieros tradicionales de los que se ha venido valiendo China para financiar operaciones internacionales de sus empresas han sido sus dos *policy banks*, el China Development Bank, o CDB, y el ExIm Bank.

El CDB tenía como mandato original la financiación de infraestructuras dentro de China pero, durante la presidencia del influyente Chen Yuan (hijo del revolucionario Chen Yun) entre 1998 y 2013,

expandió vigorosamente su cartera de créditos internacionales, desde prácticamente cero en 2007 hasta 187.000 millones de USD en 2013. CDB estuvo financiando adquisiciones, por empresas chinas, de minas, campos petrolíferos, etcétera, y ha sido la contraparte en los acuerdos de crédito a cambio de suministro de crudo con otros Gobiernos, como los de Venezuela, Rusia o Brasil. Sin embargo, desde 2013, el banco ha modificado sus prioridades, de manera que su cartera exterior se viene reduciendo (en 2014 su crédito neto al exterior bajó en 22.000 millones de USD), mientras crecen sus operaciones domésticas. En todo caso, y dado el volumen señalado, es previsible que el CDB siga siendo activo, aunque menos que antes, en el exterior, y en particular en la zona OBOR.

En paralelo, el ExIm Bank, cuyo ámbito de actuación tradicional era *trade finance*, ha venido incrementando su actividad, superando ya al CDB como primer *policy bank*, y desde 2014 la mayor parte (80.000 de los 151.000 millones de USD en desembolsos en ese año) cae fuera de ese ámbito tradicional, bajo el título de *other lending*, buena parte del mismo (aunque la información publicada es escasa) está presumiblemente destinado a financiar infraestructuras en países en desarrollo. Parte de esa financiación es en condiciones concesionales (fuera, por cierto, de la disciplina internacional del Consenso de la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico, u OCDE), y parte en condiciones estrictamente comerciales, si bien, de nuevo, es difícil conocer porcentajes reales. Pero la vocación exterior de ExIm Bank es clara, y es previsible que sea un actor destacado en los proyectos OBOR.

Otras entidades financieras chinas (todas ellas estatales y con incentivos para aparecer alineadas a la estrategia OBOR) han comprometido fondos para financiar esta estrategia: Bank of China ha adelantado su intención de financiar hasta 20.000 millones de USD/año en proyectos OBOR, mientras que CITIC Bank ha lanzado la cifra de 113.000 millones, sin especificar plazos. Por su parte, el China-Africa Development Fund (en la práctica ▷

una filial del CDB), establecido en 2009, está aún muy lejos de alcanzar su objetivo de invertir hasta 5.000 millones de USD (a mediados de 2015 había comprometido 2.400 millones), por lo que dispone de fondos para acometer proyectos en la parte africana de OBOR.

3.2. Nuevos instrumentos

Por parte de China, o a iniciativa china, se han creado tres nuevos agentes en el universo financiero internacional: el Silk Road Fund, el New Development Bank (NDB) y, probablemente el más interesante, el Asian Infrastructure Investment Bank (AIIB).

El Silk Road Fund es un nuevo fondo soberano, creado en diciembre de 2014 específicamente para financiar proyectos OBOR. Tiene una capitalización de 40.000 millones de USD, procedentes de las reservas de divisas del People's Bank of China, del fondo soberano preexistente China Investment Corporation, CIC, del CDB y del ExIm Bank. Está diseñado como fondo de *private equity*, similar a la IFC (International Financial Corporation) del Grupo Banco Mundial, para aportar capital semilla (y algo de deuda) a los proyectos, para facilitar que estos capten financiación adicional de otras entidades, tanto chinas como extranjeras.

El NDB (antes conocido como Banco de los BRICS) es un banco fundado por China, Rusia, India, Brasil y Sudáfrica, con un capital de 100.000 millones de USD a partes iguales entre los cinco miembros. Es probable que también acometa proyectos OBOR, si bien el reparto paritario del poder de voto, la presencia de accionistas alejados de la zona propiamente OBOR, y la ausencia de un mandato claro, limitan su operatividad como instrumento de financiación de la estrategia.

El AIIB, cuyos Articles of Agreement entraron en vigor el 25 de diciembre de 2015, con un capital de 100.000 millones de USD y 57 miembros fundadores potenciales, es el más reciente de todos ellos, y también el más interesante. El banco financiará

(vía créditos, garantías, o participación en *equity*) proyectos de infraestructuras «favorables para el desarrollo de Asia», es decir, no necesariamente en territorio de países asiáticos (se considera que Asia incluye también a Oceanía y a Rusia). Lanzado a iniciativa china como nuevo banco multilateral, abierto tanto a países regionales como no regionales, tropezó inicialmente con una actitud escéptica por parte de Estados Unidos, que mostró reticencias a la entrada de miembros occidentales, hasta que en la primavera de 2015, primero tres países (Luxemburgo, Reino Unido y Suiza), y después muchos otros, entre ellos España, solicitaron su admisión como Prospective Founding Members. Frente a las reticencias iniciales, el Secretariado Interino dirigido por el experimentado Jin Liqun (posteriormente elegido presidente del Banco) ha diseñado una institución *lean, clean and green*, con relativamente elevados estándares de transparencia en su política de *procurement*, así como en su política social y ambiental, lo que supone un claro cambio de rumbo con respecto a las prácticas hasta ahora habituales en las operaciones de empresas chinas en el exterior, como se señalaba anteriormente. De hecho, y en la línea comentada al principio, cabe pensar que la puesta en marcha del AIIB no responde sólo a una motivación por parte de las autoridades chinas, sino a varias, entre ellas y al menos: romper el derecho de veto de Estados Unidos en el sistema financiero internacional (objetivo plenamente conseguido); aportar financiación a la estrategia OBOR; dotar a las operaciones de las empresas chinas en el exterior de la legitimidad otorgada por el aval de una institución multilateral; y, *last but not least*, contribuir al esfuerzo por acostumbrar (y disciplinar) a esas mismas empresas chinas a trabajar según estándares internacionales.

4. Desafíos

La estrategia OBOR, por su ambición, escala, potencial transformador, alcance geográfico y la ▷

propia sensibilidad en distintas esferas ante la proyección internacional de China y de sus empresas, necesariamente encara desafíos, que, para facilitar el análisis, clasificaremos en desafíos operativos (referidos a proyectos y empresas) y desafíos estratégicos (más relacionados con las reticencias geopolíticas de otros países).

4.1. Desafíos operativos

El primer desafío, pese al despliegue de recursos financieros puestos a disposición de la estrategia, es identificar proyectos a los cuales destinarlos, más aún en países de entorno institucional frágil, como lo son muchos de los atravesados por ambas rutas, en particular los de Asia Central. Es cierto que se ha dado gran publicidad, en particular por parte del AIIB, a la cifra contenida en un estudio del Banco Asiático de Desarrollo (ADB) de 2012, en el que se estimaba unas necesidades de 8 billones (europeos) de USD en infraestructuras en Asia para la década 2010-2020, lo que parece indicar un *pipeline* prácticamente inagotable de proyectos. Sin embargo, otros analistas desconfían de esa estimación, por considerar al ADB parte interesada, por incluir a China, y por no tener en cuenta la gobernanza, el crecimiento potencial o las capacidades de absorción y de servicio de deuda de los países potencialmente receptores de esa financiación. Parece previsible que encontrar proyectos «bancables» no va a resultar tan sencillo como esas cifras de titular harían pensar.

Otro desafío operativo procede de la dificultad, ya comentada, por parte de las empresas chinas, por competitivas y exitosas que, en sus proyectos en su país de origen, hayan demostrado ser, para adaptarse de manera efectiva a los requerimientos de una operativa verdaderamente internacional, que contribuya a la proyección de China sin provocar efectos contrarios en términos de imagen, prestigio y relaciones con comunidades y Gobiernos locales. Esas empresas, especialmente las privadas, tienen un gran potencial de adaptación, pero el proceso

conlleva una curva de aprendizaje, que probablemente no podrán recorrer solas, sino que requerirán de alianzas con empresas que hayan hecho ese camino anteriormente.

4.2. Desafíos estratégicos

Es inevitable, en el actual contexto internacional, que una estrategia originada en China, y que tiene como uno de sus objetivos hacer valer su peso en el concierto de las naciones, y particularmente en zonas geográficas sensibles, genere reticencias entre otros actores en este nuevo «Gran Juego». Asia Central, en particular, es una zona volátil, en la que se encuentran diferentes intereses estratégicos.

Estados Unidos ya marcó el tono con su resistencia a la creación del AIIB, si bien posteriormente parece haberse resignado, e incluso haber aceptado cierta acomodación de China en el sistema de Bretton Woods (Yang Shaolin, Director General del Ministerio de Finanzas, fue nombrado nuevo Chief Administrative Officer y Managing Director del Banco Mundial el 11 de enero de 2016). Por otra parte, puede existir alguna coincidencia estratégica entre China y Estados Unidos en algunos países OBOR, como Afganistán. De hecho, y desde 2011, Estados Unidos tiene su propia New Silk Road Initiative, en la que se insertan proyectos potencialmente complementarios con los de OBOR, como el oleoducto Turkmenistán-Afganistán-Pakistán-India, o el CASA-1000, con financiación de diferentes fuentes para una red de transmisión eléctrica que permitiría a Kirguistán y Tayikistán vender energía hidroeléctrica a Afganistán y Pakistán. Pero en un año electoral, en el que las relaciones con China son asunto especialmente sensible, y con división clara entre Administración y Congreso, es sin duda demasiado pronto para conocer cuál va a ser la respuesta.

Japón, rival habitual de China, también optó por quedar fuera del AIIB y anunció, en mayo de 2015, un plan conjunto con el ADB para financiar hasta 110.000 millones de USD en infraestructuras en Asia, en lo que es un episodio más de la competencia ▷

entre ambos países por congraciarse con otros países de la región a través de este tipo de proyectos. En este caso, sin embargo, podría decirse que OBOR, por vía de la competencia, y no esta vez de la colaboración, consiguió movilizar recursos adicionales para su objetivo declarado.

India, por su parte, el otro gran gigante asiático, y también rival de China, aunque sea miembro tanto del AIIB como del NDB (cuyo presidente es indio), también ve con cautela los movimientos chinos en Pakistán (particularmente en la parte de Cachemira ocupada por este país y reclamada por India) y en la zona del Índico. De hecho, India también ha lanzado, como Estados Unidos o Japón, su propia iniciativa en la región, el Proyecto Mausam.

Rusia es un participante en el Gran Juego desde hace tiempo, y cabe pensar que la expansión de la influencia china hacia Asia Central, y en particular hacia las antiguas repúblicas soviéticas en su área de influencia, le produzca cierta aprensión. Sin embargo, su situación actual de cierto aislamiento ante Occidente, y su dependencia económica de China, no le permiten mostrar una oposición clara a OBOR.

5. Lugar de España en la estrategia OBOR. Posibles oportunidades para nuestras empresas

España es ya un país OBOR, y el primero de los proyectos en alcanzar nuestro país ha sido la línea férrea Yixinou, que enlaza desde hace un año Madrid con la ciudad de Yiwu, en la provincia de Zhejiang. También pueden concretarse proyectos de inversión china en puertos españoles, y Telefónica participa en el del cable submarino Camerún-Brasil, que ya vimos que se considera dentro de OBOR, pese a su ubicación geográfica. De hecho, un argumento que desde aquí sostenemos ante nuestros interlocutores es que, si OBOR consiste en conectividad, España no se debe conformar con ser un extremo del corredor euroasiático, sino que debe proponerse como *hub* para enlazar ese corredor con el norte de África y América

Latina. Por otra parte, todo lo que suponga mejoras en las conexiones y la facilitación de comercio entre Europa y Asia beneficia a nuestras empresas exportadoras, como a las de otros países situados sobre las rutas.

En cuanto a posibles oportunidades para las empresas españolas para la participación en la ejecución de proyectos de infraestructuras fuera de nuestro país, cabe la posibilidad de optar a los muchos proyectos con etiqueta OBOR que ya están en marcha dentro de China. Sin embargo, la elevada competitividad de las empresas chinas, su más fácil acceso a financiación, su mejor adaptación al entorno institucional, y la ausencia por el momento (en China) de disciplinas internacionales que garanticen igualdad en el acceso a las licitaciones públicas (aún no es miembro del acuerdo plurilateral al respecto en el marco de la Organización Mundial de Comercio), en la práctica limitan dichas oportunidades a la ejecución de partes específicas de los proyectos, en las que las empresas chinas carecen de experiencia o capacidad tecnológica. Empresas españolas vienen trabajando de este modo en China, especialmente en el sector energético.

Pero más claras pueden ser las oportunidades en terceros mercados. Como se ha señalado anteriormente, los problemas de imagen de empresas chinas como consecuencia de proyectos previamente pobremente ejecutados, o con falta de atención a requerimientos locales en materia social o ambiental, pueden motivar que esas empresas sientan la necesidad de establecer alianzas con empresas internacionales con mayor experiencia en la materia. Y España cuenta con empresas líderes mundiales en infraestructuras, operando en diferentes países del mundo. Eso será así cuando los proyectos estén sometidos a marcos especialmente rigurosos en cuanto a esos requerimientos, como puede ser el caso del AIIB.

Obviamente, las empresas, si no de los otros 55 miembros fundadores potenciales del AIIB, sí por lo menos de los países occidentales con mayor experiencia y proyección en esos sectores, pueden pensar lo mismo. Pero las nuestras cuentan con una ▷

ventaja: su presencia en América Latina. Las empresas chinas tienen la percepción (y no sólo eso, también la directriz política, expresada por Li Keqiang en su escala en Mallorca de regreso de un viaje a esa zona) de que, para operar con éxito en esos países, la mejor fórmula es hacerlo de la mano de empresas españolas. Esto está ocurriendo ya, y puede ser un sólido argumento para intercambiar fortalezas

geográficas, y extender la alianza a los países OBOR.

Otra baza posible para nuestras empresas es su experiencia y fortaleza en proyectos PPP (Participación Pública Privada), dado que para la ejecución de OBOR no sólo se consideran proyectos financiados vía créditos oficiales, sino que también se pretende movilizar capital privado.

Vadim Grishin*

Ana María Martínez Jerez**

¿CUBA, UNA REVOLUCIÓN EN LA REVOLUCIÓN?

«La vida se vive hacia adelante y se entiende hacia atrás»

Soren Kierkegaard

Una combinación única de circunstancias internas y externas en torno al acercamiento entre Estados Unidos y Cuba inspira un optimismo cauteloso. Algunas reformas se han iniciado, pero Cuba presenta un desarrollo muy por detrás de todos los antiguos países socialistas. Las medidas de unificación del tipo de cambio están bajo discusión desde 2011 justificándose el aplazamiento de su aplicación a finales de 2016 por su complejidad técnica, riesgos de hiperinflación, pérdidas de ingresos fiscales y deslocalización de la producción. El escepticismo es generalizado con respecto a la segunda oleada de reformas cubanas, porque siguen siendo incoherentes, incompletas e inestables. Muchos observadores han concluido que la reversibilidad de la nueva política cubana es probable que sea limitada en un futuro previsible, pues la base sobre la que se construyó la política de bloqueo (respaldo de la extinta Unión Soviética, posterior adicción asimétrica a Venezuela, enfoque de movilización de recursos internos, antiamericanismo...) están en proceso de transformación. Lo que es un hecho es que hay una demanda de cambio en Cuba; lo que se desconoce es si el cambio generacional traerá un nuevo conjunto de ajustes modestos o reformas estructurales profundas.

Palabras clave: política y economía de transición, reversibilidad de las reformas, unificación del tipo de cambio, hiperinflación, alcanzar el desarrollo.

Clasificación JEL: E2, F5, H1, O2, P3.

1. Introducción

De repente, Cuba está de moda para los estadounidenses. En los suburbios lujosos de Nueva York de Southampton, la gente quiere visitar una exposición de fotografía cubana que recorre los últimos 65 años de historia de la isla titulada «¡Cuba, Cuba!».

La exposición se ha ampliado varias semanas por la multitud que quiere visitarla, entre ellos directivos de los principales bancos y *traders* de Wall Street. Por primera vez en 50 años, una banda de música cubana asentada en Cuba tocó en la Casa Blanca, invitada personalmente por el presidente Obama. Great Neck, un fabricante de perfumes con sede en Nueva York, ha creado una nueva colonia llamada «Cuba» para «celebrar la apertura política del vecino geográfico de Estados Unidos (EEUU) y exenemigo político». Numerosos grupos empresariales de EEUU se han apresurado para ▷

* Economista. Profesor Adjunto. Universidad de Georgetown.

** Técnico Comercial y Economista del Estado.

Los autores expresan su sincero agradecimiento a Mr. Jack Brougher por sus comentarios sobre diferentes partes de este artículo.

Versión de enero de 2016.

organizar misiones comerciales a La Habana. El flujo de estadounidenses a Cuba ha aumentado más de un 50 por 100 después de que los Reglamentos de Control de Activos cubanos del Departamento del Tesoro se enmendaran en enero de 2015 para allanar el camino de los viajes autorizados. Los estadounidenses son ahora el segundo mayor contribuyente de viajes extranjeros a Cuba tras los canadienses. Muchas visitas están motivadas por el deseo de ver lo que Cuba parece hoy, antes de que los inversores estadounidenses pongan un Burger King y un Starbucks en cada esquina.

¿Es esta oleada de entusiasmo realista? ¿Por qué EEUU y Cuba decidieron este acercamiento? ¿Puede la *détente* entre Cuba y los EEUU acelerar las reformas en la isla? ¿Cuál es el objetivo final del Gobierno de Cuba? ¿Qué escenarios de transformación se presentan de cara al futuro? ¿Hay formas de crear un modelo de desarrollo para ponerse al día distinto de los que ya están en marcha en el Caribe? ¿Es posible repetir el éxito de las reformas de mercado en los países de Europa Central y Oriental, el sudeste asiático o Chile, en el contexto de América Latina? ¿Quiénes podrían ser los impulsores de estas reformas?

El objetivo de este artículo es abordar cada una de estas cuestiones analizando la dimensión política de Cuba, su atractivo para hacer negocios, los patrones y políticas de transición que podría seguir Cuba y la relación especial entre España y Cuba. Se cierra el artículo con una referencia al exitoso acuerdo alcanzado en el Club de París entre los acreedores de la isla y Cuba.

2. La recomposición de Cuba y sus dimensiones políticas

El acercamiento de Cuba es un logro notable de la Administración Obama. Este avance diplomático no ha sido fruto de una improvisación o un acto espontáneo, sino de un trabajo escrupuloso a nivel de expertos, junto con un *brainstorming* por parte de responsables políticos de alto nivel y numerosos

contactos oficiales y extra oficiales. Diferentes artículos recientes sobre la política exterior de EEUU muestran que el proceso ha sido difícil y lleno de obstáculos, requiriendo cesiones de todos los involucrados y la relajación de la desconfianza acumulada durante más de medio siglo de antagonismo de guerra fría y, aún más, la larga historia de resentimiento de Cuba respecto a la dominación de EEUU. La mediación del Vaticano, incluyendo la intermediación personal del Papa Francisco, ha demostrado ser útil y oportuna en el restablecimiento exitoso de unas relaciones diplomáticas plenas.

Las razones de este cambio radical en la política de EEUU hacia un nuevo compromiso son claras. La política «anticuada» de aislar a Cuba, especialmente a través de un embargo comercial, había perdido su sentido. Después de 57 años, el embargo no había tenido éxito en la creación de un buen vecino, compatible con los EEUU. El embargo estaba lejos de ser hermético. Por un lado, muchos países continuaron comerciando e invirtiendo en Cuba, haciendo que las empresas estadounidenses se mostraran celosas de las oportunidades perdidas. Durante muchos años ha habido un amplio consenso internacional en favor de levantar las sanciones estadounidenses unilaterales contra Cuba, y las resoluciones que apoyaban esta posición fueron presentadas en la Asamblea General de la ONU. Los funcionarios estadounidenses indicaron la voluntad de abstenerse sobre el embargo a Cuba en la votación de la ONU en octubre pasado si el texto «reflejaba plenamente» el nuevo espíritu de compromiso entre los antiguos enemigos de la Guerra Fría. Los partidarios del cambio también han señalado la incoherencia de la política estadounidense al ser más relajada hacia países comunistas como China y Vietnam y mucho más dura con Cuba.

Por otro lado, la comunidad cubana en el exilio había roto el embargo, aunque durante muchas décadas insistieron fuertemente sobre su aplicación rigurosa. Los cubano-americanos enviaban continuamente remesas familiares (las cuales excedían los 1.000 millones de dólares al año) y visitaban a sus parientes en la isla bajo diversos pretextos. A partir ▷

del 2001, se les permitía también ventas limitadas de productos agrícolas, medicinas y suministros médicos por dinero en efectivo. La erosión del embargo se había acelerado. La política de cambio de régimen sencillo había fallado y se adoptó un enfoque más pragmático hacia la transformación positiva en Cuba. El 18 de diciembre de 2014, el presidente Obama señaló la nueva orientación de pensamiento cuando dijo: «No creo que podamos seguir haciendo lo mismo durante más de cinco décadas y esperar un resultado diferente. Por otra parte, tratar de empujar a Cuba hacia el colapso no sirve ni a los intereses de EEUU ni al pueblo de Cuba. Incluso si eso funcionara (y no lo ha hecho desde hace más de cincuenta años), sabemos —por la experiencia ganada con tanto esfuerzo— que los países tienen más posibilidades de disfrutar de una transformación duradera si su gente no está sometida al caos».

El nuevo conjunto de medidas de Obama ha incluido una reapertura calibrada de conexiones diplomáticas, políticas y económicas bilaterales. El trabajo continúa. Tanto el embargo como la nueva modificación de la normativa se encuentran en revisión con miras a permitir que más estadounidenses viajen a Cuba y hagan negocios allí. En la víspera de la llegada del Papa Francisco a los EEUU, el 21 de septiembre de 2015, los Departamentos del Tesoro y Comercio anunciaron nuevas modificaciones a las regulaciones de sanción sobre Cuba, que incluían la eliminación completa de los límites a las remesas de regalo a los ciudadanos cubanos; permiso para que las empresas estadounidenses establecieran sus oficinas, tiendas y almacenes en Cuba, y permisos para proporcionar servicios de viajes, correo y transmisión de paquetes, transporte de carga, servicios de telecomunicaciones y servicios basados en Internet a través del estrecho de Florida; y la autorización de abrir cuentas bancarias en la isla a los ciudadanos y entidades de EEUU, así como organizar y llevar a cabo actividades educativas.

Washington no ha condicionado la renovación de las relaciones bilaterales a cambios sistémicos

inmediatos en Cuba, sino que busca modificaciones en la política cubana mediante la creación de incentivos adicionales para la implementación de reformas en la isla. La lógica que impulsa esta política de «empoderamiento a través del compromiso» se está modificando. La Administración de los EEUU confía (sin esperar resultados inmediatos) que las reformas continuas en Cuba aumenten el impacto de los cambios en las regulaciones de EEUU y, además, que el desarrollo económico de mercado acelerado y la integración regional fomenten la prosperidad, mejoren los derechos humanos y faciliten la democratización de la sociedad cubana.

Funcionarios estadounidenses y cubanos han dicho que Obama podría incluso visitar la isla el próximo año, si los dos países hacen un progreso suficiente en la normalización del diálogo. El propio Presidente confirmó su deseo de viajar a Cuba bajo la condición de que «pudiera hablar con todo el mundo». No obstante, se plantea la cuestión de hasta dónde puede llegar la Administración estadounidense antes de que expire el mandato del Presidente. ¿Existe realmente una estrecha ventana de oportunidad? Después de todo, la Ley Helms-Burton de 1996 impide que el embargo se levante por completo hasta que Cuba comience su transición hacia un Gobierno elegido democráticamente, libere a los presos políticos, permita la prensa independiente y los sindicatos, y resuelva demandas pendientes de EEUU relativas a bienes confiscados en Cuba. ¿Qué precio político está dispuesto a pagar para dar el siguiente paso el presidente Obama? ¿El proceso, que ha mejorado las relaciones, sería reversible por una nueva Administración en 2017, o la continuidad es más probable?

Entre los políticos que apoyan un nuevo acuerdo con Cuba se encuentra Hillary Clinton, candidata demócrata a las presidenciales. Hillary planea instar al Congreso a poner fin al embargo, con el argumento de que es «el mejor amigo de Castro». Sin embargo, no existe una visión unificada entre los candidatos presidenciales del Partido Republicano en la *détente* con Cuba. El senador Rand Paul de Kentucky esencialmente respalda los esfuerzos ▷

de reconciliación de Obama. Donald Trump, un político de línea dura durante mucho tiempo contra La Habana, ha dado un giro radical apoyando la apertura a Cuba, una posición contraria a la del senador Marco Rubio (republicano-Florida), uno de los críticos más fuertes de la política de Obama con Cuba, así como a la de Jeb Bush que fue gobernador de Florida (el estado con mayor población de cubanos exiliados) y que conserva un tradicional enfoque de «todo o nada».

Las posiciones duras de Rubio y Bush pueden explicarse de varias formas:

- Inercia proembargo: ambos tienen un largo historial de favorecer firmemente políticas que mantengan las dos naciones distantes y la isla reclusa, insistiendo en que sanciones ininterrumpidas pueden funcionar.

- Con miras a la presidencia: ambos están luchando para ganar el apoyo de un bloque de votantes conservadores de los cubano-republicanos.

- Una noción particular de los derechos humanos y la libertad política: el senador Rubio en un artículo de opinión del *New York Times* titulado «Pacto con el diablo de Obama con Cuba» ha argumentado que «nuestra amplia experiencia con transiciones desde el comunismo ha demostrado que la apertura económica y el compromiso diplomático no conducen automáticamente a la libertad política».

- Además, los candidatos han señalado de forma persistente que los temas económicos cubanos y las malas condiciones de vida han sido provocadas por las políticas socialistas fallidas y no por el embargo estadounidense.

- Por último, un ataque amplio sobre el legado de Obama ofrece a los republicanos un *modus vivendi* político.

A pesar de las críticas de estos miembros del Partido Republicano, muchos observadores han concluido que la reversibilidad de la nueva política cubana es probable que sea limitada en un futuro previsible, independientemente de quién gane las elecciones presidenciales de 2016 en EEUU, pues la base sobre la que se construyó la política de bloqueo está en proceso de cambio. Varias encuestas

muestran que casi todos los grupos de votantes estadounidenses se inclinan a favorecer el comercio de apertura, los contactos humanos y el turismo. Un cambio de paradigma ha tenido lugar entre los republicanos, que de forma creciente (hasta el 60 por 100) apoyan restablecer la cooperación con Cuba.

Un pluralismo creciente de voces en la diáspora cubana se ha desarrollado como resultado de los cambios generacionales, y la influencia de los «exiliados históricos» (cuya prioridad era promover agendas de línea dura) está disminuyendo. Una mayoría de la generación más joven, así como muchos de los recién llegados (la mayoría de los cubanos entraron en los EEUU durante la década del 2000) prefieren el levantamiento del embargo y la libertad de viajar sin restricciones a la isla.

La presidencia de Ronald Reagan proporcionó un precedente histórico, ya que Reagan no revisó la decisión del presidente Carter de abrir una Sección de Intereses de EEUU en La Habana en 1977 y el establecimiento de una Sección de Intereses de Cuba en Washington. Ambas Secciones de Intereses funcionaron como secciones de las respectivas embajadas de Suiza, pero operando independientemente en todo menos en protocolo. EEUU y Cuba no tuvieron relaciones diplomáticas formales hasta 2015, actuando estas secciones como «embajadas de facto». Entre 1991 y 2015 Suiza fue el poder protector de Cuba en los EEUU. En otras palabras, a menudo existe una brecha notable entre la retórica electoral y la *realpolitik*.

Consideraciones geopolíticas también entran en juego. Si EEUU tuviera que volver a una política de aislar a Cuba y comenzar a ejercer presión económica y política, La Habana sería empujada hacia una coalición con los centros de poder alternativos y sería animada a fortalecer las alianzas con los Gobiernos de izquierda en América Latina. Cuba (el llamado «portaaviones insumergible a 90 millas de Florida») siempre podría intentar usar esta moneda de cambio en caso de que las negociaciones resultasen desfavorables. Los recientes rumores acerca de la reapertura del centro inteligente radioeléctrico ▷

de Lourdes, cerca de La Habana (aunque finalmente refutados), ilustran esta posibilidad.

Cuba obtiene algún tipo de influencia en su relación con los EEUU pues muchos países de América Latina dan importancia al estado de esa relación. La cooperación con Cuba también mejora la posición de EEUU en la región.

Nadie puede descontar el papel extraordinario que el Papa Francisco ha jugado en la promoción de la interacción entre los dos países, proporcionando una especie de garantía moral y espiritual de que esta iniciativa histórica tendrá éxito. Revertir tal política sería desafiar el compromiso del Vaticano.

Un fuerte apoyo también ha venido de la comunidad empresarial estadounidense. De acuerdo con datos del Senado de EEUU, 86 empresas han presionado al Gobierno de Obama y al Congreso para buscar nuevas oportunidades de negocio en Cuba. En septiembre de 2015, la Cámara de Comercio de EEUU puso en marcha un Consejo de Negocio EEUU-Cuba que «va a tratar de trabajar con el Congreso y otras partes interesadas clave para eliminar las barreras al comercio y crear empleo, crecimiento y prosperidad en ambos países».

Varios senadores y gobernadores, principalmente de los estados cuyo sector agrícola se beneficiaría de la normalización de las relaciones entre EEUU y Cuba (Kansas, Minnesota, Wyoming, Maine y Arkansas) están apoyando públicamente un acercamiento a Cuba. Otros estados que podrían beneficiarse y podrían ser de apoyo son Luisiana, Mississippi, Dakota del Norte, Montana y Alabama.

En los últimos dos años la dinámica detrás de la política exterior de EEUU hacia Cuba ha cambiado radicalmente. Está a la vista del público y bajo presión interna, con una gran variedad de jugadores en el campo desde el Presidente al Congreso, desde gobernadores a los grupos de interés y la opinión pública en general.

3. El fervor de los negocios: *déjà vu*

Cualquiera que lea el artículo de Pamela Falk de 1996 titulado «Los ojos en Cuba: los negocios

de EEUU y el embargo» en la revista *Relaciones Exteriores* podría estar bajo la ilusión de que la autora describe la realidad de hoy: «un hangar de jets privados en el aeropuerto internacional José Martí en La Habana en el que la mayoría de las reservas pertenece a uno de los clientes inusuales de Cuba: sociedades estadounidenses; directores ejecutivos de numerosas empresas estadounidenses destacadas en viajes de investigación en La Habana con un sentimiento de envidia hacia las empresas europeas occidentales y canadienses porque –ya habían llegado hasta allí–, mientras albergaban una pregunta clave (que sigue siendo relevante en la agenda de negocios de EEUU) en cuanto a si las empresas estadounidenses serían capaces de organizarse lo suficientemente bien como para ir más allá de los esfuerzos de *lobbying* tranquilos de los líderes empresariales individuales y tener éxito en el levantamiento del embargo».

¿Qué ha ocurrido después de 20 años? El primer ciclo pragmático de reformas orientadas al mercado (1991-1996) terminó rápidamente y, durante la siguiente década (1997-2006), Fidel Castro cambió Cuba, de nuevo, hacia una matriz económica socialista ortodoxa que se extendió a partir del 2000 gracias al apoyo del régimen de Hugo Chávez. Venezuela ha suministrado petróleo y productos derivados a Cuba, en términos financieros muy favorables, y ha subsidiado el empleo de 40.000 profesionales cubanos, de los cuales 30.000 han trabajado en la salud pública en un programa de «petróleo por médicos». Los resultados de la gran exposición de Cuba a Venezuela, acompañada de una vuelta a la centralización y al fortalecimiento de la regulación estatal, fueron decepcionantes pues los principales problemas económicos no se resolvieron. Esta situación se agravó con la crisis financiera mundial, que trajo una desaceleración del PIB, caída de la inversión, ampliación de los déficits fiscal y comercial y unos niveles crecientes de inflación y deuda externa.

A partir de 2007, La Habana se vio obligada a una segunda edición de reformas más avanzadas. Estas han incluido una actualización de la política tributaria, una preparación para unificar los tipos ▷

CUADRO 1
PRINCIPALES SOCIOS COMERCIALES DE CUBA. COMERCIO EXTERIOR DE MERCANCÍAS DE CUBA, 2013

	Países	Exportaciones (porcentaje)	Países	Importaciones (porcentaje)
1.	Venezuela	42,8	Venezuela	32,6
2.	Países Bajos*	10,7	China.....	10,4
3.	Canadá	8,8	Países Bajos.....	8,4
4.	China.....	6,5	España.....	8,3
5.	España.....	3,2	Brasil	4,1
6.	Panamá	2,3	México	3,5
7.	Bélgica	2,2	Italia.....	3,1
8.	Reino Unido.....	1,9	Canadá.....	3,1
9.	Emiratos Árabes Unidos	1,5	Francia.....	2,8
10.	Alemania.....	1,5	EEUU.....	2,7

* Incluye Antillas de Países Bajos.

Fuente: cálculos propios basados en el Anuario Estadístico de Cuba. Edición 2014. La Habana, Oficina Nacional de Estadística e Información.

de cambio, algunas medidas de liberalización del mercado y mejoras del clima de negocios, en particular para la inversión extranjera directa (IED). Las relaciones especiales con Caracas se han convertido en una seria preocupación para los cubanos, debido a la creciente inestabilidad económica y política en Venezuela; y la asistencia de Caracas a La Habana ha sido una verdadera carga para el presupuesto público durante el período de caída de los precios del petróleo. De facto, los costes y riesgos asociados con una interdependencia asimétrica son muy altos para ambas partes. La victoria de la oposición en las elecciones parlamentarias de diciembre de 2015 hará aún más difícil para Venezuela ser útil a Cuba.

Durante la última década los subsidios venezolanos han pasado de 2.700 millones de dólares a 12.000 millones de dólares anuales. En términos nominales, esto ha sido menos que la ayuda recibida de la Unión Soviética, que en promedio casi alcanzó el 23 por 100 del PIB de Cuba en el periodo 1985-1988. Las entradas de Venezuela alcanzaron su punto máximo en 2009 representando el 19 por 100 del PIB de Cuba, desde entonces han disminuido, aunque siguen siendo significativas. La ayuda soviética a Cuba no sólo era más elevada, sino que también incluyó una considerable mayor dependencia técnica, cayendo el PIB cubano un 38 por 100 después de la ruptura de las relaciones soviético-cubanas. Según el economista estadounidense Hernández-Catá, una cancelación completa de la ayuda venezolana causaría menos daño que la pérdida de la ayuda soviética, provocando una

caída del PIB real entre el 7 y el 10 por 100. El experto cubano Pablo Vidal Alexander ha pronosticado un aterrizaje más suave, con un crecimiento negativo acumulado durante cuatro años consecutivos entre el 4 y 7,7 por 100 del PIB. En cualquier caso, este tipo de escenarios plantean riesgos significativos para Cuba, y estarían acompañados de perturbaciones macroeconómicas, con caídas en la inversión, alta inflación, debilitamiento de la moneda local y desequilibrios fiscales crecientes.

A pesar de una participación cada vez menor, Venezuela sigue siendo el principal socio comercial de Cuba (Cuadro 1). Según diversas fuentes, Caracas ha reducido el suministro de petróleo de 105.000 barriles a 55.000 barriles diarios en 2015. Al igual que con otros clientes de Petrocaribe, las reducciones en el suministro se han hecho en proporción a la disminución de los precios mundiales del petróleo. Esta reducción es un problema serio para Cuba porque Venezuela cubre el 60 por 100 de las necesidades del país.

Cuba ha continuado siendo una economía vulnerable respecto al comercio; tiene una de las ratios de exportación/importación peor de la región (1 a 3). Este déficit comercial crónico ha sido el resultado de un monopolio estatal en comercio exterior, baja productividad, infraestructuras deterioradas, sistema de moneda de cambio dual, acceso limitado a la financiación internacional y dependencia en importaciones de petróleo y alimentos. Sin embargo, La Habana ha sido capaz de diversificar sus socios comerciales. Empresas canadienses y españolas han ampliado sus explotaciones en la ▷



isla en minería y turismo, mientras que países como Brasil, Argentina y, sobre todo, China han aumentado sus relaciones con Cuba a través del comercio, el crédito y acuerdos de inversión. Cuba vende a China unas 400.000 toneladas de azúcar al año (un tercio de la producción total), mientras que Beijing financia exploraciones de petróleo en alta mar, refino de petróleo, minería de níquel, desarrollo portuario y turismo. China también planea invertir en campos de golf cubanos, última moda de la isla.

Brasil ha invertido fuertemente en el diseño de una zona especial de desarrollo en el puerto de Mariel; se ha convertido en un importante proveedor de arroz y ha ayudado a Cuba a aumentar su producción de azúcar, con énfasis en las bebidas de fabricación destilada y en la bioenergía a partir de la caña de azúcar. Si Cuba fuera a canalizar su producción de azúcar hacia la producción de etanol podría obtener 2.332 millones de litros, por valor de 1.000 millones de dólares en ventas. La proximidad geográfica a grandes mercados como EEUU y la UE abre la posibilidad de que Cuba se convierta en un productor de caña de azúcar muy rentable.

Varios de los principales socios comerciales de Cuba (que se encuentran entre los principales productores de combustibles y materias primas) están

sufriendo seriamente la tendencia a la baja de los precios en los mercados mundiales, y esto puede amortiguar su actividad en Cuba. La economía de China se está desacelerando; la de Venezuela, Brasil, Canadá, Rusia y Argentina están en estancamiento o crecimiento negativo.

El atractivo de Cuba para las empresas estadounidenses dio frutos después de la legalización de las exportaciones agrícolas a la isla en 2001. El mercado de alimentos cubano, muy dependiente de las importaciones, creó un ambiente atractivo para los exportadores estadounidenses. La industria agrícola de EEUU registró un aumento constante de las ventas entre 2002 y 2008, alcanzando un pico en 2008 de unos 710 millones de dólares (Gráfico 1). Cuba se convirtió rápidamente en uno de los 30 principales mercados de exportación agrícola de EEUU. Durante los últimos 14 años, a pesar de las complicaciones administrativas existentes y las restricciones fiscales, Cuba compró a EEUU más de 5.000 millones de dólares de productos agrícolas, sobre todo aves de corral, harina de soja y cereales. En 2014, las exportaciones de EEUU a Cuba fueron de 291 millones de dólares, casi una caída del 130 por 100 en el transcurso de unos pocos años. Al mismo tiempo, la participación de EEUU en el mercado cubano ha caído del 42 por 100 en 2009 al ▷

16 por 100 en 2014. Los EEUU perdieron su liderazgo y ahora son el tercer mayor proveedor de Cuba, después de la UE y Brasil. Durante el primer semestre de 2015, las exportaciones de EEUU cayeron un 40 por 100 respecto al mismo periodo en 2014. Aunque algunos observadores ven en esta disminución del comercio bilateral un esfuerzo intencional por parte de La Habana para incentivar, por un lado, a las compañías estadounidenses a instalarse en la isla y, por otro, a los gobernadores y miembros del Congreso a ser más eficaces en su cabildeo para retirar las sanciones, lo cierto es que la principal razón de disminución ha de atribuirse a la falta de divisas en las arcas del Estado de Cuba, ante la reducción de los subsidios de Venezuela. Como resultado, los productores estadounidenses se están enfrentando a una creciente competencia de los países que proporcionan créditos a la exportación favorables a La Habana.

Un informe reciente del Departamento de Agricultura de EEUU sugirió que el levantamiento de las restricciones de viajes y flujo de capitales a Cuba, y la capacidad del Departamento de Agricultura de EEUU para llevar a cabo programas de desarrollo de mercado y de garantía de créditos en Cuba, mejoraría la competitividad de las exportaciones de EEUU, estimularía la demanda cubana de productos agrícolas estadounidenses, contribuyendo a mejorar la cuota de mercado de los EEUU, beneficiando a exportadores estadounidenses y consumidores cubanos.

Estas medidas también podrían ayudar a reactivar la industria agrícola de Cuba, especialmente si incluyen el levantamiento de la prohibición de venta de equipos agrícolas y pesticidas. Cuba cuenta con un importante potencial de exportación de azúcar, cítricos, pescado, cigarrillos y café a los EEUU, donde también podría llegar a ser muy competitivo en el suministro de un nicho de mercado de productos orgánicos.

De acuerdo con los cálculos de la Coalición estadounidense de Agricultura de Cuba (que abarca muchos estados, desde California, al centro del país, hasta Florida, e incluye líderes de la industria

como la Asociación Nacional de Productores de Cebada, la Federación de Arroz de EEUU, el Instituto de Carne de EEUU, y Cargill) una liberalización total del comercio con Cuba llevaría a una oportunidad de crecimiento valorada en 2.000 millones de dólares. No es la exportación de productos estadounidenses en un solo sentido, sino servicios, comercio y relaciones de inversión en los dos sentidos y la posibilidad de compartir conocimiento con los agricultores cubanos. La Comisión de Comercio Internacional de EEUU estima de forma conservadora que el embargo cuesta unos 1.200 millones de dólares al año en ingresos de exportación perdidos por las empresas de EEUU, en particular las de los estados del sureste. Los becarios del Instituto Peterson de Economía Internacional han concluido que en caso de una completa normalización, el comercio de mercancías entre EEUU y Cuba, podría superar fácilmente los 10.000 millones de dólares al año, el comercio de servicios sería de unos 2.500 millones de dólares y la IED de EEUU pronto podría llegar a los 2.000 millones de dólares, dado el marco adecuado para las transacciones económicas.

Varios expertos estadounidenses han presentado mapas detallados de posible reanudación de negocios americanos en diversos sectores de la economía cubana, incluyendo la exploración de petróleo y gas, varios proyectos de infraestructura (por un total de más de 30 millones de dólares), transporte, construcción, biotecnología y tecnologías de la información y comunicación (TIC). Reconociendo el importante papel que la inversión extranjera ha jugado en el desarrollo económico del país, el Gobierno cubano aprobó una nueva ley de inversión extranjera en 2014, expandió el puerto de Mariel en una zona económica especial con beneficios fiscales generosos para las empresas extranjeras y publicó una *Cartera de Oportunidades de Inversión Extranjera* que incluye 326 proyectos por valor de más de 8.700 millones de dólares en energía, turismo, agricultura e industria. Adicionalmente, las autoridades cubanas han anunciado el objetivo de aumentar la tasa de crecimiento del PIB al 5-7 por 100 anual (en contraste con el 2,2 por 100 en ▷

promedio en los últimos 25 años), lo que permitirá atraer, al menos, 2.500 millones de inversión extranjera al año.

Hay grandes expectativas de que el turismo pudiera convertirse en una importante fuente de ingresos en divisas, crecimiento económico y empleo durante la transición a un sistema de mercado. En 2014, Cuba recibió a más de 3 millones de visitantes extranjeros (un aumento del 5,3 por 100 respecto a 2013), de los cuales 100.000 eran ciudadanos de EEUU (sin incluir los 350.000 cubano-americanos); durante tan solo la primera mitad de 2015 ese número fue de 89.000. Entre enero y noviembre de 2015, hubo un aumento sin precedentes de casi el 20 por 100 en el número de visitantes internacionales, y para finales del presente año el total de visitantes podría llegar a un récord de 3,5 millones, incluyendo 240.000 estadounidenses. Esta ola inesperada de nuevos turistas ha puesto en duda la capacidad de Cuba para hacer frente a un incremento tal de turistas extranjeros.

El 28 de octubre de 2015, el diario oficial cubano *Granma* afirmó que Cuba es capaz de manejar hasta 10 millones de visitantes al año, debido a que la isla puede aumentar la capacidad hotelera de las actuales 63.000 habitaciones a más de 85.000 habitaciones en 2020, y tiene planes de alcanzar las 200.000 habitaciones en 15 años. Los inversores privados deben jugar un papel clave en la implementación de este ambicioso programa. Actualmente, hay sólo 12.000 viviendas particulares que ofrecen alojamiento y comida en condiciones apropiadas a los viajeros extranjeros. La potenciación del negocio turístico a largo plazo requiere no sólo un alto número de habitaciones (comparables al de los destinos del Caribe, como México –50.000– y República Dominicana –68.000–), sino también una moderna infraestructura con buen acceso a Internet y una variedad de paquetes de servicios en Cuba, que están generalmente ausentes en la actualidad o son de mala calidad.

Algunos expertos creen que el país ha alcanzado los límites de su capacidad para aumentar el comercio, la inversión y la producción, ya que se

aprovecha de sus nuevas condiciones favorables. Estos expertos indican que una expansión duradera no puede lograrse sobre la base de las políticas actuales, pero sus conclusiones sobre la forma de resolver esta cuestión difieren. Los economistas del Peterson Institute, Gary Hufbauer y Barbara Kotschwar, sugieren moverse gradualmente a través de negociaciones comerciales largas (de no menos de 7 años), sin abrir los mercados estadounidenses de manera unilateral, de esta manera se «incentiva» a La Habana a liberalizar su economía y garantizar la cláusula de la nación más favorecida a las empresas de EEUU. Estos economistas ven el acuerdo TLCCA-RD (Tratado de Libre Comercio de Centroamérica-República Dominicana), como punto de referencia para la transición cubana. Los economistas del Peterson Institute simpatizan con una reforma política tipo *big bang*, acompañada de mercados competitivos; no obstante, muestran preocupación de que el capitalismo monopolista de amiguismo puede tener más probabilidades de prevalecer en Cuba.

El profesor Roger Betancourt ofrece una fórmula más proactiva, a partir de la eliminación unilateral del embargo comercial de bienes y servicios como un acto de buena voluntad que debe garantizar reciprocidad por parte de Cuba. También propone la eliminación de las restricciones de viaje que quedan entre los estadounidenses de origen no cubano, a cambio de acuerdos sobre mecanismos de solución de diferencias en relación con las personas; tratamiento de problemas de pago de la deuda en las mismas condiciones que las de otros países de la región; y la eliminación de las restricciones a los flujos de capital de las instituciones financieras internacionales (IFI), IED y los créditos a cambio de avances en materia de derechos humanos y de propiedad asociados a la compensación.

Expertos más cautelosos y escépticos creen que cualquier presión fuerte puede fracasar, retrasando la *détente* bilateral y limitando la liberalización de mercado. Una política dura de EEUU podría tener consecuencias no deseadas. Si se presiona demasiado o de forma demasiado arrogante, los grupos de ▷

poder en Cuba pueden bloquear el proceso de reforma, o moverlo de forma pasiva reduciendo la velocidad. Los grupos reformistas se debilitarían y el régimen leal usaría tal situación como pretexto para volver a una posición antiestadounidense.

Este debate en curso en las agendas de política comercial bilateral y la retirada concesional de sanciones también se enfrentan a cuestiones más amplias y generales en cuanto a la sostenibilidad del proceso de reforma de Cuba, en particular el modelo de transformación que a La Habana le gustaría seguir, y la comprensión del término medio entre partidarios y opositores del cambio en Cuba.

4. ¿Es factible el milagro económico de Cuba?

Las previsiones económicas para 2015 confirman que el acercamiento a los EEUU es económicamente beneficioso para Cuba. La tasa de crecimiento económico ha pasado de 1,3 por 100 en 2014 a un estimado de 4,5 por 100 del PIB en 2015, y el déficit fiscal se ha reducido del 6,2 por 100 al 4,2 por 100. Dejando de lado la posibilidad de que algunos indicadores podrían estar sesgados, especialmente en el sector servicios, una recuperación tan rápida durante un período de disminución de la asistencia de Venezuela se puede explicar por un *shock* de demanda positivo conectado con el *boom* turístico y un flujo creciente de remesas, que ahora están restringidas sólo por la parte cubana; también el aumento de la productividad, basado en liberalizaciones anteriores y el creciente protagonismo del sector privado. Adicionalmente, la economía cubana se vio positivamente afectada por la reducción de la factura de importación ante la caída del precio del petróleo.

De acuerdo con la Intelligence Unit del The Economist, el crecimiento anual del PIB de Cuba podría ser superior en media al 4 por 100 entre 2015-2019. Tal escenario optimista sólo podría hacerse realidad bajo dos condiciones: la reactivación del

proceso de reformas y el levantamiento gradual de las sanciones. Desde 1994 el crecimiento de Cuba se ha basado en un aumento de la utilización de la mano de obra y capital, pero esto ya no es factible. El análisis de Ernesto Hernández-Catá muestra que ya no hay mucho espacio para el crecimiento impulsado por una expansión de la demanda agregada en Cuba que no conlleve un grave riesgo de sobrecalentamiento. Tan pronto como la utilización de mano de obra y capital alcanza un límite, la presión sobre el déficit externo resurgirá (como ocurrió en 2008), «amenazando la estabilidad de precios y de los tipos de cambio fijos».

Una serie de políticas y debilidades institucionales limitan severamente la capacidad de Cuba para aprovechar sus oportunidades de desarrollo, incluyendo un sistema de moneda dual con un peso cubano convertible sobrevaluado; restricciones sobre el empleo por cuenta propia y la asignación de recursos; distorsiones de precios; procedimientos burocráticos largos para la aprobación de la IED, incluso bajo la nueva ley de IED de 2014; falta de seguridad jurídica e independencia; monopolio estatal del comercio exterior; sistema bancario débil con acceso limitado a la financiación internacional; dramático bajo nivel de reservas y expansión de la deuda externa; sistema fiscal insuficiente y restricciones severas en la política de empleo.

La unificación del tipo de cambio es uno de los problemas más urgentes y difíciles para Cuba, que *de facto* tiene una moneda dual y un sistema de tipos de cambio múltiples. Existe una moneda totalmente convertible (peso cubano convertible, CUC) que se intercambia 1 a 1 contra el dólar estadounidense y el peso cubano (CUP) que se intercambia actualmente a 26,5 por dólar. No obstante, las empresas del Estado en diversas industrias operan al cambio de 4 CUP por 1 CUC; de 10 CUP por 1 CUC y de 26,5 CUP por 1 CUC. En lugar de aplicar un enfoque tipo *big bang* relativamente simple y creíble, que implica un período de tiempo limitado de choque, las autoridades cubanas han decidido introducir cambios graduales, inconsistentes e incompletos, sector por sector, que por lo general van ▷

acompañados de una mayor segmentación del mercado y señales de precio distorsionadoras, crean tensiones entre las diferentes industrias con intereses divergentes (típico de una economía centralizada) y favorece la corrupción en el flujo de ingresos. Tal política de tipo de cambio es un terreno fértil para operaciones de especulación financiera y de dudosa legalidad, y causa grandes pérdidas de ineficiencia en una economía, incentivando importaciones y ahogando las exportaciones y las actividades de sustitución de importaciones productivas, y como consecuencia impiden el crecimiento económico y del empleo.

Las medidas de unificación del tipo de cambio están bajo discusión desde 2011 y se han convertido en una especie de prueba de fuego para que La Habana siga adelante con las reformas. El aplazamiento de la aplicación de estas medidas a finales de 2016 se suele atribuir a la complejidad técnica, así como a los riesgos de hiperinflación, pérdidas de ingresos fiscales y deslocalización de la producción. Las ganancias a medio plazo de eficiencia económica todavía no compensan las previsiones de un doloroso *shock* a corto plazo, con sus costes previstos y no previstos, que incluyen redistribución de la riqueza. Parece que hay muchos que todavía están interesados en la continuidad de un sistema de tipos de cambio múltiples alineado con un conjunto de impuestos y subsidios en la sombra. Estos retrasos están permitiendo que un poderoso grupo de buscadores de rentas continúen cosechando beneficios que son costosos para la economía.

Sin embargo, para que una política de unificación de tipos de cambio sea eficiente requiere una aceleración de reformas complementarias en las áreas fiscales, monetarias y de comercio de importación y exportación, en políticas de impuestos y gastos, en la reestructuración del sistema bancario (incluido el Banco Central de Cuba), y la mejora del clima de negocios y gobernanza del sector público. El progreso en todas estas direcciones es crucial para allanar el camino para un crecimiento sostenido. Hay mucho en juego. Se trata de una encrucijada para el Gobierno cubano, que se dirige hacia

un territorio político y económico desconocido. Teniendo en cuenta este complejo reto político y económico, parece que la agenda de reformas se actualizará y podrá ser revisada durante el Séptimo Congreso del Partido Comunista de Cuba en la primavera de 2016. El Congreso también debe contribuir al cambio generacional del liderazgo y aclarar las posiciones de los que defienden la línea dura y los grupos reformistas dentro de la élite cubana.

Mientras que el escepticismo es generalizado con respecto a la segunda oleada de reformas cubanas, porque siguen siendo incoherentes, incompletas e inestables, su reversibilidad parece limitada por varias razones.

En primer lugar, hay signos de desfallecimiento del modelo de crecimiento (basado en una adición asimétrica a Venezuela) que se ha intensificado con la caída del precio del petróleo. No hay ningún país o grupo de países que pueda sustituir a Venezuela, como ocurrió tras el colapso de la Unión Soviética, cuando Caracas intervino para crear un nuevo tipo de relación económica privilegiada y un sistema que no ha permitido a La Habana tener un control total sobre sí misma, con dependencias vulnerables ante circunstancias imprevisibles.

En segundo lugar, el «enfoque de movilización de recursos internos» para estimular la producción, que ha funcionado durante los últimos 20 años, está mostrando su agotamiento. Como resultado, se ha hecho imposible mantener la estabilidad en una estructura económica que no ha sido fortalecida con nuevas reformas.

En tercer lugar, a nadie le gustaría volver a las políticas de emergencia del llamado «Período Especial en Tiempo de Paz», cuando los ajustes estructurales fueron acompañados de enormes sacrificios de la sociedad para detener una caída libre de la economía. Los resultados de esas políticas fueron modestos en el mejor de los casos.

En cuarto lugar, en contraste con esa época en que los reformistas fueron principalmente académicos y técnicos, las reformas de mercado han recibido ahora el apoyo de los sectores no estatales ▷

que se han ampliado y emplean alrededor de un millón de personas. Las pequeñas empresas pueden contar con el apoyo de la comunidad cubano-americana a través de las remesas y transferencias de conocimiento tecnológico. Su voz en la sociedad cubana está aumentando gradualmente, con reformas nacionales que empiezan a recibir el apoyo social.

En quinto lugar, una élite militar muy poderosa en Cuba se dividió cuando Raúl Castro puso a un grupo de oficiales militares de alto rango en posiciones de alta dirección. El hecho fue que con la creciente autonomía de las empresas estatales, la descentralización de la gestión y el aumento de la autonomía financiera, algunos de estos militares (por sus intereses pragmáticos) se posicionaron del lado de las reformas de mercado.

En sexto lugar, la normalización de las relaciones con los EEUU ha acelerado la erosión de antiamericanismo, que siempre ha sido uno de los pilares clave del régimen socialista. Esta posición de debilitamiento está socavando los cimientos sobre los que se apoya el socialismo ortodoxo. Paradójicamente, la popularidad del presidente Obama entre los cubanos es comparable a la alta popularidad del presidente Reagan y la primera ministra Thatcher con el pueblo soviético en la época de la perestroika.

En general, un conjunto de medidas de Raúl Castro para «actualizar» el modelo económico socialista ha coincidido con elementos fundamentales de las reformas económicas de Gorbachov destinadas a:

- Aumentar la autonomía de las empresas socialistas convirtiéndolas en entidades autofinancadoras y autogestoras.
- Desarrollar formas individuales y cooperativas de propiedad.
- Atraer capital extranjero mediante empresas conjuntas.

Las diferencias entre los enfoques son evidentes. Cuba ha estado pasando, lenta y cautelosamente, por las etapas iniciales de un llamado «ciclo de inversión socialista». El primer paso estándar de este ciclo es introducir medidas de liberalización

como reacción a la desaceleración de las tasas de crecimiento; el segundo es la implementación de políticas para impulsar el crecimiento económico; y el tercer paso es un esfuerzo para evitar la intensificación de los desequilibrios macroeconómicos. Como se sabe, el equipo económico de Gorbachov fracasó en poner en práctica una política macroeconómica responsable y adoptó decisiones económicas impopulares pero necesarias, en particular reformas de precios e impuestos.

Cuba sigue estando entre la segunda y tercera etapa de ese ciclo, y la contribución del sector privado al PIB es muy inferior a la de cualquiera de los países del antiguo bloque socialista que están en proceso de reforma. La participación del sector privado en Cuba en 2010 fue de poco más del 19 por 100, comparado con el 25 por 100 en Turkmenistán, el 30 por 100 en Bielorrusia y el 45 por 100 en Uzbekistán.

¿Por qué las reformas de Cuba están rezagadas respecto a las de muchos otros países post-comunistas? Existen por lo menos dos razones clave interconectadas. La primera es, como sucedió en Rusia en las regiones orientales de Ucrania, Bielorrusia, China y parte de Vietnam, que el sistema comunista en Cuba no fue impuesto desde fuera de la isla, sino que se desarrolló endógenamente en territorio nacional. La segunda razón, las ideas comunistas fueron cimentadas por la tradición nacionalista y el sentimiento antiamericano. En Cuba, el antagonismo con su poderoso vecino ha sido siempre una excusa para explicar las inconsistencias en el desarrollo del país y el bajo nivel de bienestar de la población.

La *détente* cubano-americana ha incrementado drásticamente el número de publicaciones acerca de los cambios en curso y las futuras transformaciones cubanas. Algunas de las propuestas para hacer frente a la próxima transición contienen defectos y cierta simplificación. A menudo intentan describir Cuba como una parte meramente integral de América Latina y la cuenca del Caribe, lo que reduce el espectro de posibles enfoques para las reformas cubanas por dimensiones geográficas. Mientras que la historia contemporánea de América Latina ▷

ofrece muchos ejemplos de transición de regímenes autoritarios a democráticos, ninguno de estos países ha pasado por un estado centralizado burocrático. El experimento socialista de Allende en Chile tan sólo duró tres años. Sin embargo, Cuba ha compartido algunas experiencias comunes con otros países de América Latina: crecimiento lento de la productividad total de los factores, y una brecha cada vez mayor con los EEUU en PIB per cápita. Esa brecha en Cuba antes de la revolución de 1959, era del 77 por 100, mientras que hoy es de alrededor del 88 por 100¹. Sin embargo, no hay recomendaciones comunes a las experiencias compartidas. La mayor parte de las mejores prácticas y medidas contra la crisis, que se aplicaron con éxito en muchos países de América Latina, no pueden funcionar correctamente en Cuba con su singular estructura económica (economía de planificación central, predominio del sector servicios) e instituciones socio-políticas. Puede haber excepciones, Cuba podría importar la experiencia de otros países del hemisferio occidental respecto a la creación de redes de seguridad modernas, y adaptar su estado de bienestar a la realidad del mercado. Además podría exportar su metodología para alcanzar altos índices de desarrollo humano en educación y salud. Actualmente ocupa el puesto 44 (de entre 184 países) en el índice mundial de desarrollo humano (United Nations Development Program, Human Development Reports).

También hay puntos de vista más amplios y eclécticos que sugieren que Cuba recoja las mejores prácticas y políticas de transformación exitosas en todo el mundo: por ejemplo, las de Brasil, Sudáfrica, Etiopía y Taiwán. En general, este enfoque universal puede descuidar las diferencias estructurales, las tradiciones culturales y las trayectorias históricas que estas naciones tienen con Cuba. Cualquier país sometido a profundas reformas puede abordar cuestiones sistémicas sólo de manera sistémica. En cuanto a la naturaleza compleja,

múltiple de su transformación, Cuba puede compararse mejor con los países del antiguo bloque socialista. Desde esta perspectiva, resulta relevante la experiencia de las transiciones postcomunistas de Europa Central y Oriental y la antigua Unión Soviética, y en las reformas económicas de mercado de China y el sudeste asiático. Aunque los cambios ocurrieron hace 20-30 años, podrían ayudar a entender mejor lo que podría suceder a Cuba en su avance desde un socialismo de estado a un sistema económico de mercado, detectando dificultades y oportunidades a lo largo del camino. Reconociendo que cada transición es única para cada país en particular, no debemos pasar por alto el hecho de que tales transformaciones generalmente tienen algunos principios y problemas en común. Tres componentes principales entran en juego: político, económico e institucional. Su combinación varía en las tres regiones que experimentaron las transiciones. El éxito de la reforma depende en parte de las condiciones iniciales, incluyendo la forma del sistema institucional heredado. Cuantas más barreras al crecimiento existen en un sistema institucional, más amplio es el paquete de reformas necesarias para lograr un crecimiento económico sostenible, cuanto más liberales hayan sido las reformas emprendidas en un régimen anterior, mejor.

La creencia generalizada es que un tipo de transición como la de los países de Europa Central y Oriental, sobre todo en un escenario de *big bang*, no puede aplicarse a Cuba. En Europa Central y Oriental, un programa de reforma económica radical y completa fue acompañado por un cambio político significativo cuando las fuerzas sociales de la oposición llegaron al poder. La UE desempeñó un papel dominante en la transición, no sólo a través de la reducción de barreras al comercio, sino también estableciendo un marco de diálogo político y armonizando la legislación. Con el apoyo de una sustancial asistencia técnica de Bruselas, los países de Europa Central y Oriental adoptaron características de las instituciones de los miembros de la UE, que resolvieron muchos problemas de transición. En otras palabras, los componentes orgánicos de este ▷

¹ GDP per capita of Cuba and the US, based on Maddison (Historical Statistic of the World Economy) and current Cuban and American statistics.

modelo incluyen avances en la democratización, creación de mercados competitivos y no monopolizados y asignación de instituciones inclusivas.

Cualquier transición se basa en la creatividad de una sociedad para desarrollar y adoptar esas instituciones, que son las mejores para el crecimiento y el bienestar nacional. Como regla general, cuanto más urbanizada, madura y educada es una sociedad (con amplia información disponible del mundo exterior) mayor demanda habrá de liberalización política. Sin embargo, no deberíamos necesariamente esperar, sobre la base de ese supuesto, la viabilidad de un tipo de transformación política de los países de Europa Central y Oriental en Cuba. Mientras que el promedio de escolaridad en Cuba asciende a 10,2 años, frente a los seis años para un país latinoamericano, la mayoría de los graduados profesionales son completamente dependientes del Estado. La penetración de Internet en la isla es sólo del 5 por 100. La clase media del país sigue siendo un grupo incipiente.

También podríamos suponer que la idea de una integración europea y un «regreso a Europa», que fue la fuerza impulsora del cambio en Europa Central y Oriental, sería sustituida por una idea de «transición perfecta» en Cuba que permita a la isla preservar y desarrollar sus logros en materia de desarrollo humano, y garantizar la recuperación del crecimiento a largo plazo tal y como ha sucedido en muchos países de Europa Central y Oriental. Mientras que el PIB polaco per cápita era inferior al 30 por 100 del nivel de ingresos de los países desarrollados de Europa Occidental en 1992, veinte años más tarde alcanzó el 62 por 100. En el caso de la República Checa, el PIB per cápita era de alrededor del 57 por 100 de la media de la UE en 1990, y creció a 73 por 100 en 2005, en términos de paridad de poder adquisitivo.

En sentido amplio, una transición perfecta es la que permite a la sociedad lograr una cobertura de ingresos basada en el crecimiento de la productividad de los factores total, la gobernanza eficiente y las instituciones democráticas. El aumento de la productividad de los factores total respalda otras

fuentes de crecimiento, tales como el aumento de la inversión y las exportaciones. Un manejo hábil de los vínculos micro-macro (liberalización con estabilización macroeconómica) es también un ingrediente importante de una receta de transición perfecta. El tamaño sí importa. Cuba es demasiado pequeña para fracasar en el logro de resultados positivos de transición, basados en las mejores prácticas de las transformaciones anteriores. Incluso firmes partidarios de la nueva economía estructural, que favorecen el enfoque de doble vía y las reformas graduales, como el execonomista jefe del Banco Mundial, Justin Lin, han reconocido que en algunos países pequeños reformas tipo *big bang* podrían eliminar todas las intervenciones del Gobierno de una vez, dando lugar a bajos «costes de transición». Como resultado, «la economía podría crecer pronto después de la aplicación de la terapia de choque, con una pérdida inicial más pequeña de la producción y el empleo». Cuba no tiene grandes empresas públicas industriales como tenían muchos países de la antigua Unión Soviética y de Europa Central y Oriental. La liberalización de la actividad privada y las entradas de IED en los sectores económicos que tienen ventajas comparativas, podrían mejorar la asignación de recursos, crear oportunidades de empleo y lograr un crecimiento dinámico, compensando las pérdidas por la quiebra inevitable de empresas públicas no viables.

En relación con el caso de Europa Central y Oriental hay otro problema. Tan pronto como la *détente* cubana con los EEUU se mueva a una etapa de «entendimiento» y las facilidades de las IFI sean puestas a disposición de los reformadores de La Habana, ni el Banco Interamericano de Desarrollo ni las instituciones de Bretton Woods, tienen la capacidad de igualar los elevados niveles de asistencia técnica, financiera y *know-how* para el fortalecimiento institucional suministrados por la UE a los países de Europa Central y Oriental. Bajo estas circunstancias, los países de la UE podrían desempeñar un papel importante en compartir su experiencia de la transición postcomunista y canalizar estos recursos de la UE a Cuba. Como socio ▷

tradicional importante de Cuba, España podría realizar un esfuerzo para liderar este proceso.

Para los cubanos China y Vietnam han sido ejemplos mucho más inspiradores. Ambos países han puesto en marcha un conjunto de reformas de mercado, de derecho de la propiedad parciales y ajustes institucionales graduales que evitan políticas de estabilización y cambios radicales en un sistema político, donde el control del partido comunista ha continuado aunque con un alto grado de descentralización y orientado hacia los resultados económicos. Pasaron por dos *shocks*, la transición de una sociedad tradicional a una industrial, y desde una economía administrada a una de mercado. En el aspecto económico de la ecuación hay una serie de diferencias reales que hacen que sea imposible para Cuba replicar el proceso, incluyendo el tamaño comparativo de los mercados de los países (Cuadro 2), su nivel de desarrollo inicial, y su velocidad de reformas, todos los cuales han condicionado el crecimiento a nivel macro y micro. Cuba tiene una mezcla única de problemas de país subdesarrollado y país desarrollado, incluyendo un cambio demográfico hacia una población que envejece rápidamente y un predominio del sector servicios en la economía del país.

A partir de la introducción de un nuevo mecanismo de tenencia de la tierra en las zonas rurales (el llamado «sistema de responsabilidad de los hogares» según el cual los derechos de uso de la tierra han sido otorgados a los hogares agrícolas individuales por períodos de 30 a 70 años), China y Vietnam se movieron rápidamente hacia un modelo de oferta y demanda en la producción agrícola. Este nuevo mecanismo de tenencia de la tierra se vio acompañado por otras reformas rurales para acopio de cereales y acceso abierto a fertilizantes y maquinaria agrícola. Antes de las reformas, la producción agrícola china creció un 2,7 por 100, y después de las reformas un 8,2 por 100. Las reformas finalmente llevaron a unos precios y asignación de recursos basados en el mercado. En Cuba los agricultores han recibido contratos de tierras renovables por sólo 10 años, con un acceso limitado

CUADRO 2
TAMAÑO COMPARATIVO DE CHINA, VIETNAM Y CUBA
EN EL PERIODO 1980-2014

	1980	2014
China		
PIB en miles de millones de USD	303,76	10.355
Porcentaje participación de agricultura en PIB...	25,11	10,01
Población (millones)	1.008	1.339
Vietnam		
PIB en miles de millones de USD	14,094*	186,204
Porcentaje participación de agricultura en PIB...	42,07	18,38
Población (millones)	54	90,728
Cuba		
PIB en miles de millones de USD	28,645	77,149
Porcentaje participación de agricultura en PIB...	13,7	5,01
Población (millones)	9,835	11,271**

*1984; ** 2012.

Fuente: datos de economías y países, Banco Mundial; Censo de China; Oficina de Estadísticas Generales de Vietnam; Oficina Nacional de Estadística e Información, Cuba.

a los insumos como el crédito, fertilizantes y maquinaria agrícola, y con control del Gobierno sobre la producción, obligando a que una parte de la venta de las cosechas se haga al Estado a precios por debajo de mercado, con más impuestos. Como resultado, el crecimiento agrícola promedio después de las reformas ha sido sólo del 1 por 100.

Impulsados por la mejora de la productividad y la formación de capital, la industria del sector privado, el comercio y los servicios están incomparablemente más avanzados en China y Vietnam que en Cuba. Ambos países se han convertido en parte importante de la cadena de suministro global, logrando atraer un volumen considerable de IED, mientras que han capitalizado su apertura al comercio exterior, la especialización y las operaciones a gran escala. Ellos no han establecido un Estado de pleno derecho de la ley, pero la interferencia del Estado en las actividades empresariales y domésticas es limitada. Al menos dos componentes específicos de la transformación de China podrían ser particularmente valiosos para Cuba: la experiencia china con las zonas económicas especiales, que han sido un instrumento eficaz para la apertura económica y la capitalización de la innovación, y el papel de los chinos en el exterior (Huáqiáo), que ha sido una fuerza económica líder en la inversión en las zonas económicas especiales de China. ▷

La zona franca del puerto de Mariel en Cuba podría ser un centro de desarrollo. Este puerto es capaz de recibir buques New Panamax (aquellos diseñados para ajustarse a las dimensiones máximas permitidas para el tránsito por el Canal de Panamá), mientras que hay puertos en la costa este de los EEUU que aún no están listos para la ampliación del Canal de Panamá. Una empresa de Singapur está ayudando a gestionar el puerto de Mariel, donde se creó un régimen fiscal especial, que atrae a inversores extranjeros. Alrededor de 300 empresas extranjeras han solicitado la condición de residencia en esta zona. Sólo ocho de entre ellas han recibido una autorización durante los últimos dos años. A este ritmo, se tardará 30 años en completar los procedimientos burocráticos estándares para todos los solicitantes.

Otro país de referencia para la futura transformación cubana es Singapur. Este pequeño Estado es un centro de transporte mundial. Singapur ha abogado por un entorno de negocios amigable, servicios de alta calidad e integrados en la cadena de suministro global. Combina de forma única una economía de mercado planificada y no monopolizada, con instituciones modernas, gobernanza eficaz, una fuerte protección contra la corrupción y un liderazgo político autoritario. Los mecanismos económicos y políticos integrales de Singapur permitieron un crecimiento sostenido de la productividad de los factores de casi un 2 por 100 anual entre 1970 y 1990. Hay dos matices evidentes e importantes. Cualquier nación que siga el modelo altamente individual de Singapur necesitaría un estadista moderno, con la visión estratégica y la estatura internacional de Lee Kuan Yew (primer jefe de Gobierno de Singapur y una de las figuras políticas más influyentes del sudeste asiático). Igualmente importante es el hecho de que Singapur comenzó prácticamente desde cero, o con un «borrón y cuenta nueva», antes de convertirse en un Estado extraordinariamente exitoso. En cambio, Cuba se ha ido moviendo de un ajuste socio-económico y político a otro, y ha heredado la complejidad y los prejuicios de casi 57 años de un experimento socialista que ha incluido el aislamiento destructivo.

También existen regímenes híbridos, establecidos en la mayoría de los países de la ex Unión Soviética, cuya transición inacabada y sin éxito permanece como punto de referencia, pero ciertamente no resultan atractivos. Estos regímenes incluyen patrones comunes de mercados altamente monopolizados que disuaden a las reformas económicas estructurales; poliarquías formales con fuertes tendencias autoritarias; instituciones no suficientemente reformadas; concentración de la riqueza y poder en manos de oligarcas; altos niveles de corrupción, y parte importante de la población con identidad perdida y una fuerte nostalgia por los beneficios del socialismo de Estado. Cuba puede escapar a esas enfermedades únicamente creando un entorno de cambio que rompa el dominio de los intereses creados y se mueva firmemente en implementar reformas de mercado, liberalización económica y reformas institucionales. Las políticas de reforma tímidas actuales en Cuba están fallando para abordar los desafíos existentes. Si las consideraciones a corto plazo de la preservación del *statu quo* se muestran dominantes, las reformas inadecuadas podrían llevar a un estancamiento y, tarde o temprano, a una crisis. Aunque esto podría crear una oportunidad para el cambio, sería una forma dolorosa y muy incierta de llegar allí.

En el peor de los escenarios de una transición fallida o rota, Cuba también podría derivar hacia lo que se ha convertido en el mediocre modelo del Caribe con instituciones débiles; corrupción extendida; altos niveles de monopolización; con grupos prósperos de turismo pero aislados en medio de un desempeño económico general pobre; degradación ambiental y creciente desigualdad. La presente ventaja de Cuba de haber desarrollado un capital humano duramente ganado con el tiempo podría desperdiciarse. Sin un crecimiento inclusivo, no se mantendrán las conquistas sociales.

5. España y Cuba

Cuba es un país que guarda una relación particular con España. La significativa presencia española en la isla, por el hecho de ser la última colonia en ▷

América, conlleva una gran cantidad de intereses políticos, sociales y culturales. La prosperidad de las relaciones políticas y «de afecto» entre Cuba y España se corresponde también en el plano económico. A pesar del bloqueo internacional impuesto por EEUU, en 1975 el comercio con España representaba el 6,5 por 100 del comercio total cubano. Incluso la reducción de las relaciones comerciales con el conjunto de América Latina, debido a la crisis financiera de los ochenta, no afectó a Cuba. En 1985, la isla recibió más del 20 por 100 de las exportaciones españolas a Latinoamérica y España se convirtió en el mejor cliente de Cuba en el mundo capitalista. La ventaja comparativa para España llegó a ser exagerada: solo el 2,66 por 100 de las importaciones procedentes de América Latina eran de productos cubanos. Por tanto, aunque la relación con América Latina en su conjunto descendía, Cuba mantenía sus posiciones.

La entrada de España en la OTAN en 1986 dispuso las expectativas cubanas de compartir posiciones ideológicas con los Gobiernos socialistas de España. El proceso de desintegración de la antigua Unión Soviética a partir de 1991 dio pie a un cambio en las relaciones internacionales. A nivel económico abrió un camino para tratar de evitar los efectos del bloqueo y a nivel político el Partido Comunista cubano se propuso abrir un nuevo espacio de relaciones y buscó un mayor acercamiento con China, países latinoamericanos y determinados países de Europa occidental, especialmente España.

Las tensiones coyunturales entre España y Cuba han variado en función de los acontecimientos y aunque siempre han existido, eso no ha acabado con el vínculo entre ambos países. El tema de las nacionalizaciones de bienes españoles seguía candente desde 1959; el problema de los presos; la denominada «crisis de las embajadas» que se inició cuando varios cubanos se refugiaron en las embajadas de Checoslovaquia, Bélgica, Italia, Canadá, Suiza y España con la intención de abandonar el país. Cuba se mantuvo inflexible en su posición de no autorizar esas salidas.

Desde el «conflicto de las embajadas» el Gobierno español decidió aplicar algunos ajustes para

reducir las tensiones de las relaciones bilaterales. La consecuencia de todo esto fue la disminución del carácter político de las relaciones bilaterales, trasladándolo a una actuación coordinada con la UE, en su conjunto, que se mantiene hasta el momento.

Con este telón de fondo, el Gobierno español ha seguido fomentando las relaciones económicas y comerciales entre ambos países. Actualmente, más de 200 empresas españolas tienen un intercambio comercial anual con la isla que ronda los 1.000 millones de euros. La presencia empresarial española sobresale en el sector turístico, la segunda fuente de ingresos del país caribeño, donde más de 60 hoteles y casi el 95 por 100 de las habitaciones de establecimientos de cuatro y cinco estrellas están gestionados por firmas españolas.

Recientemente, las relaciones económicas y comerciales entre España y Cuba han recibido un sustancial impulso para mutuo aprovechamiento de las oportunidades que se abren tras la nueva etapa política en Cuba.

España y Cuba firmaron, el 2 de noviembre de 2015, un Memorando de Entendimiento sobre Cooperación Económica con medidas para proporcionar un marco institucional eficiente e identificar sectores prioritarios de colaboración mutua. En I+D+i, España y Cuba firmaron un convenio de colaboración con el Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial (CDTI) español con el compromiso de facilitar financiación para proyectos de interés común en sectores ya identificados, entre otras medidas. El compromiso en materia de cooperación económica establece la creación de un Grupo de Trabajo sobre Comercio e Inversión cuyo objetivo es proporcionar un marco institucional que permita profundizar las relaciones económicas entre España y Cuba. Además de la mejora del comercio, se persigue identificar nuevas áreas de cooperación y realizar recomendaciones para evitar cualquier obstáculo que pudiera surgir en su desarrollo. Entre los objetivos está también el de promover la transferencia de conocimiento e intercambio de experiencias, facilitar las misiones ▷

empresariales y el intercambio de expertos, incluyendo la organización de visitas de estudio entre ambos países y apoyar el establecimiento y desarrollo de los contactos entre empresas españolas y cubanas. Se fomentarán además las inversiones bilaterales y los flujos económicos de conformidad con sus respectivas leyes nacionales y reglamentos.

Adicionalmente, España y Cuba también firmaron el 2 de noviembre de 2015 dos sendos memorandos de entendimiento en materia de energía e industria. En el marco del memorando de entendimiento de industria, se ha creado un grupo de trabajo que realizará proyectos conjuntos para sentar las bases de cooperación. La búsqueda de canales para el desarrollo de las pymes o la promoción de la difusión de buenas prácticas sobre las políticas de apoyo a los emprendedores y a las empresas son algunos de los temas que abarca el acuerdo. En cuanto al memorando de energía, incluye cuestiones como el aumento de la seguridad energética para garantizar el abastecimiento de energía en las mejores condiciones posibles, la mejora de la eficiencia energética y el fomento de las energías renovables.

Por último, cabe señalar que España y Cuba firmaron el acuerdo de reestructuración de la deuda a corto plazo del país caribeño tras meses de conversaciones, dando solución a un problema que llevaba pendiente más de 15 años. El compromiso fue ratificado el 2 de noviembre en La Habana. La deuda a corto plazo asciende a 201,5 millones de euros y se deriva del seguro de crédito a la exportación con cobertura oficial gestionado por CESCE (Compañía Española de Seguros de Crédito a la Exportación) por cuenta del Estado. El acuerdo con las autoridades cubanas consiste en la condonación de la totalidad de los intereses de demora y parte del principal de la deuda; la reestructuración de los pagos de la deuda residual a un periodo de 10 años y tres años de gracia para el pago de cuotas de amortización del principal. La condonación se formalizó parte de manera directa y parte a través de un Programa de Conversión de Deuda, que implica la creación de un Fondo de Contravalor en

pesos cubanos para financiar proyectos priorizados por el Gobierno cubano y acordados por ambas partes. El acuerdo alcanzado posibilita un alivio financiero sustancial a Cuba al tiempo que contribuye a profundizar las relaciones entre ambas naciones y el trabajo cotidiano conjunto de ambos países en la financiación de proyectos prioritarios por las autoridades respectivas.

6. Cuba y el Club de París

Cuba terminó 2015 con una magnífica noticia para sus maltrechas finanzas. El grupo de acreedores (que incluye a Francia, España, Italia, Japón, Australia, Austria, Bélgica, Canadá, Dinamarca, Finlandia, Holanda, Suiza y Reino Unido) con Cuba, decidieron, tras intensas sesiones de negociación del 10 al 12 de diciembre, refinanciar los 10.081 millones de euros (11.084 millones de dólares) que les debe el país caribeño en pasivos a medio y largo plazo. De este montante, el llamado Club de París condonó unos 8.484 millones de dólares (7.730 millones de euros) en intereses de demora. Cuba se ha comprometido a pagar los 2.364 millones de euros restantes (2.600 millones de dólares) en un plazo de 18 años. Francia, España, Japón e Italia son los principales acreedores de la isla en este orden. Este conflicto financiero llevaba abierto desde finales de los años ochenta y su final supone un paso más en el deshielo diplomático del régimen castrista.

Del total de 10.081 millones, 2.246 millones de euros (2.470 millones de dólares) corresponden a España, de los cuales, 1.709 millones de euros (1.879,3 millones de dólares) son intereses que España ha condonado a La Habana, mientras que los 537,28 millones restantes (590,7 millones de dólares) obedecen al principal de la deuda, que queda pendiente. La mayor parte de los cobros se deben a la Compañía Española de Seguros de Crédito a la Exportación (CESCE).

Francia se ha comprometido a condonar 3.638 millones de euros (4.000 millones de dólares) en ▷

intereses de demora y se centra en la totalidad del capital adeudado y los intereses originales (470 millones de dólares), monto que será en parte reembolsado por La Habana (240 millones de dólares), y en parte invertido en proyectos de desarrollo en Cuba como un esfuerzo bilateral adicional (230 millones de dólares).

En las negociaciones del Club de París, la mayoría de los acreedores ha mostrado flexibilidad debido a que el interés de hacer negocios con Cuba ha crecido tras el acercamiento de las autoridades comunistas de La Habana con Washington y de que el Gobierno de Raúl Castro comenzara a reformar la economía cubana y a promover la inversión extranjera.

Aparte del acuerdo histórico alcanzado entre Cuba y el Club de París, obligado es recordar el acuerdo, concluido por Moscú y La Habana en 2013 y firmado en 2014, por el que Rusia anula 31.700 millones de dólares de deuda cubana, esto es, el 90 por 100 del total que acumulaba la isla comunista con la Unión Soviética, su gran socio económico y valedor diplomático en los años de la Guerra Fría. El resto de la deuda, unos 3.500 millones de dólares, deberá ser reembolsado a lo largo de los próximos 10 años, con pagos semestrales. El dinero será reinvertido en Cuba.

7. Conclusiones

Una combinación única de circunstancias internas y externas en torno al acercamiento entre EEUU y Cuba inspira un optimismo cauteloso. Una serie de factores políticos y económicos sugiere que la normalización no se convertirá en otro corto episodio de interacción bilateral, sino más bien en una tendencia sostenible que abrirá nuevas oportunidades para ambos países. La *détente* ha mejorado significativamente el entorno internacional para las reformas cubanas y ha abierto una ventana para acelerar los cambios de política.

Cuba es un país de crecimiento diferido con una vieja economía dirigida que no ha estado a la altura

de su potencial. Tiene muchos síntomas de lo que podría llamarse una «enfermedad socialista»: baja productividad del trabajo y capital; retraso tecnológico cada vez mayor en relación con las economías desarrolladas y en desarrollo; amplio estamento militar que es una carga para la economía de Cuba; debilitamiento de un país desindustrializado; sector agrícola en deterioro y bajos niveles de vida y consumo. Este no es un fenómeno aleatorio: escasez y retrasos en el desarrollo no son sólo debidos a errores en la política o a cierta coincidencia negativa de circunstancias, sino más bien a características del sistema profundamente arraigadas. Como confesó Fidel Castro, «el modelo cubano ni siquiera funciona ya para nosotros».

El país sigue obstaculizado por una versión «tropical» de la ideología marxista, que ha creado restricciones adicionales sobre su desarrollo a través de un comportamiento no democrático y filtros que nublan su percepción del mundo. Algunas reformas se han iniciado, pero Cuba está todavía muy por detrás de todos los antiguos países socialistas, con la excepción de Corea del Norte. Algunas de las posibles futuras reformas son vistas por la élite del país como una amenaza a la estabilidad interna. El miedo a perder el control del poder domina el contexto. El riesgo de *default* político es visto como un peligro mucho más grave que la amenaza de un colapso económico. Las élites del poder no tienen ni una estrategia ni una agenda claras. Reformas en curso importantes, tales como la unificación del tipo de cambio o una nueva ampliación del sector privado se han estancado. Las recompensas monetarias de retrasar las reformas del presupuesto público actúan como un narcótico. Hay un evidente interés creado por parte de buscadores de rentas para posponer los ajustes. Paradójicamente, están los beneficiados y al mismo tiempo los esclavos de este proceso de demora.

Por otra parte, Cuba es una isla de esperanza. Hay una creciente convicción de que no se puede mantener el *statu quo* para siempre y que los cambios son inevitables. La idea «estabilidad contra el cambio» no funciona más. Se ha hecho un intento para cubrir los riesgos políticos y económicos y ▷

crear una simbiosis de componentes de economía de mercado en una plataforma socialista. Estos esfuerzos, que han tenido lugar antes en otras economías socialistas, crean fugas en los fundamentos. Tratar de satisfacer a los diferentes grupos de interés hace que Cuba se deslice lentamente hacia la categoría de régimen híbrido. Las élites del país todavía están soñando con inventar su propio modelo ecléctico que combine algunas políticas monetarias capitalistas con la gestión fiscal social. Ni el precio del éxito, ni el coste del fracaso de un experimento de este tipo se ha evaluado adecuadamente. Existe el temor de que reformas completas abran la caja de Pandora. Una próxima transición generacional en el liderazgo podría producir una nueva configuración de poder que finalmente apoyara una coalición a favor de las reformas. Hay una demanda de cambio en Cuba –lo que no se sabe es si el cambio generacional traerá un nuevo conjunto de ajustes modestos o reformas estructurales profundas– siguiendo el consenso de Washington o Beijing.

Bibliografía

- [1] ALEJANDRO, P.V. (20 de febrero de 2014). «Proyecciones macroeconómicas de una Cuba sin Venezuela. Cuba Study Group». *Desde la isla. Una perspectiva sobre eventos en Cuba*, nº 24.
- [2] ARMSTRONG, F. (22 de octubre de 2015). «Cuba's Limited Absorptive Capacity Will Slow Normalization». *The Cuban Economy*.
- [3] ARMSTRONG, F. (22 de octubre de 2015). «Cuba's Limited Absorptive Capacity Will Slow Normalization». *The Cuban Economy*.
- [4] ASLUND, A. (2013). *How Capitalism Was Built. The Transformation of Central and Eastern Europe, Russia, The Caucasus, and Central Asia*. Cambridge University Press (Second Edition).
- [5] BALCEROWICH, L. Y RZONCA, A. (2015). *Puzzles of Economic Growth Editors*. Washington DC: IBRD.
- [6] BETANCOURT, R. (2014). «Should the U.S. lift the Cuban embargo? Yes; it already has; and it depends!». *Cuba in Transition*, vol. 23, Miami: ASCE.
- [7] BETANCOURT, R. (2015). «A Novel Perspective on». *Electronic Journal*, vol. 10, nº 1, p.5.
- [8] COPELAND, C.; JOLLY, C. y THOMPSON, H. (2011). «The History and Potential of Trade between Cuba and the US». *Journal of Economics and Business*.
- [9] CUBA LOBBYING ON CAPITOL HILL INTENSIFIES (27 de septiembre de 2015). *Cuban business and economic news* (en línea). Disponible en: *Cuba standard.com*
- [10] CUBAN LIBERTY AND DEMOCRATIC SOLIDARITY (LIBERTAD) (act of 1996). Disponible en: <http://www.treasury.gov/resource-center/sanctions/Documents/libertad.pdf>
- [11] DAVIS, J.H. y BAKER, P. (2015). «A Secretive Path to Raising U.S. Flag in Cuba». *The New York Times*.
- [12] DE LA TORRE, A. e IZE, A. (2014). *Exchange Rate Unification: The Cuban Case*. Washington DC: PIIIE.
- [13] ESPAÑA Y CUBA ACUERDAN DAR UN IMPULSO A LAS RELACIONES COMERCIALES Y LA INVERSIÓN EN INNOVACIÓN Y DESARROLLO (noviembre 2015). *España Exterior*. Disponible en: http://www.espanaexterior.com/seccion/75-Economia/noticia/357075-Espana_y_Cuba
- [14] FALK, P.S. (marzo/abril, 1996). «Eyes on Cuba: U.S. Business and the Embargo». *Foreign Affairs*.
- [15] FRANC, M. (15 de julio de 2015). «Cuba economic growth rises to 4.7 por 100 in the first half – Minister». *Reuter*.
- [16] FRANC, M. y TROTТА, D. (2 de marzo de 2015). «U.S. agriculture delegation visits Cuba, protests embargo». *Reuter*.
- [17] GIUGLIANO, F. (24 de marzo de 2015). «Singapore's economic miracle uncovered». *Financial Times*.
- [18] GOLDBERG, J. (8 de septiembre de 2010). «Fidel: Cuban Model Doesn't Even Work for Us Anymore». *The Atlantic*.
- [19] GROWING PUBLIC SUPPORT FOR U.S. TIES WITH CUBA – AND AN END TO THE TRADE EMBARGO (julio, 2015). *Pew Research Center. US Politics and Policy*.
- [20] HERNÁNDEZ, M. (abril, 2015). «Breve Aproximación a las Relaciones entre España y Cuba». *El orden mundial*. Disponible en: <http://elordenmundial.com/regiones/latinoamerica/breve-aproximacion-las-relaciones-entre-espana-y-cuba/>
- [21] HERNÁNDEZ-CATÁ, E. (18 de septiembre de 2013). «Cuba, the Soviet Union, and Venezuela: A Tale of Dependence and Shock». *The Cuban Economy*, Washington, DC.
- [22] HERNÁNDEZ-CATÁ, E. (enero de 2014). «The Institutional Structure of Production». *The Cuban Economy*. ▷

- [23] HUFBAUER, G. C. y KOTSCHWAR, B. (2014). *Economic Normalization with Cuba: A Roadmap for US Policymakers*. Washington DC: PIIIE.
- [24] IS CUBA READY TO RECEIVE 10 MILLION TOURISTS? (28 de octubre de 2015). *Granma*.
- [25] KLAPPER, B. y LEE, M. (21 de octubre de 2015). «Official: U S can't abstain from UN vote on Cuba embargo». *Associated Press*.
- [26] LAS LLEGADAS DE TURISTAS DE EEUU A CUBA AUMENTAN UN 54 por 100 HASTA JULIO (4 de agosto de 2015). *Hosteltur, Diario* n° 4447 (en línea). Disponible en: www.hosteltur.com
- [27] LEOGRANDE, W. y KORNBLUH, P. (2014). *Back Channel to Cuba: The Hidden History of Negotiations Between Washington and Havana*. The University of North Carolina Press.
- [28] LIN, J.Y. (2014). *The Quest for Prosperity. How Developing Economies Can Take Off*. Princeton University Press, p.199.
- [29] MALLOY, A. (29 de septiembre de 2015). «Raul Castro, Obama meet at the United Nations» *CNN*.
- [30] MARCO, R. (8 de Julio de 2015). «Obama's Faustian Bargain With Cuba». *New York Times*.
- [31] MESA-LAGO, C. y PÉREZ-LÓPEZ, J. (2013). *Cuba under Raúl Castro. Assessing the Reforms*. London.
- [32] MILLER, Z. y DIAS, E. (17 de diciembre de 2014). «How Pope Francis Helped Broker Cuba Deal». *Time*.
- [33] MYANT, M. (2007). *The Outcomes of the Czech Economic Transformation. The Transformation of State Socialism. System Change, Capitalism or Something Else*. Edited by Lane, D., Palgrave Macmillan, pp.113-114.
- [34] PÉREZ, L. (2014). «Cuban Americans and US Cuban Policy», in *Diaspora Lobbies and the US Government: Convergence and Divergence in Making Foreign Policy*. Edited by DeWind, J. and Segura, R. NYU Press.
- [35] PIATKOWSKI, M. (2013). «Poland's New Golden Age Shifting from Europe's Periphery to Its Center The World Bank», *Policy Research Working Paper* n° 6639, 1 de octubre.
- [36] PICCONE, T. y TRINCUNAS, H. (2014). *The Cuban-Venezuela Alliance: The Beginning of the End*. Latin American Initiative at Brookings, Policy Brief.
- [37] PUTIN FIRMA ANULACIÓN DE DEUDA CUBANA CON LA URSS (julio de 2014). *El Economista*. Disponible en : <http://eleconomista.com.mx/economia-global/2014/07/11/putin-firma-anulacion-deuda-cubana-urss>
- [38] RUMPH, S. (14 de agosto de 2015). «Jeb Bush: Secretary Kerry's visit to Cuba a 'birthday present for Fidel». *Breitbart News Network*.
- [39] SIDDIQUI, S. (31 de julio de 2015). «Hillary Clinton calls for end to Cuba embargo in attack on 'outdated' policy». *The Guardian, US edition*.
- [40] SPAR, D. (julio, 2015). «Why Cuba Needs to Follow the Singapore Model». *Foreign Policy*.
- [41] STATEMENT BY THE PRESIDENT ON CUBA POLICY CHANGE. (17 de diciembre de 2014). *The White House. Office of the Press Secretary*.
- [42] TAHIRI, J. (diciembre de 2015). «El Club de París condona 7.730 millones en deuda a Cuba de los que 1.709 millones corresponden a España», *ABC*. Disponible en: http://www.abc.es/economia/abci-club-paris-condona-8500-millones-deuda-cuba-1709-millones-corresponden-espana-201512122123_noticia.html
- [43] THE LATEST PRODUCT OF U.S. CUBA FEVER: EAU DE NORMALIZATION (4 de agosto de 2015). *Cuban business and economic news* (en línea). Disponible en: www.cubastandard.com
- [44] TREASURY AND COMMERCE ANNOUNCE FURTHER AMENDMENTS TO THE CUBA SANCTIONS REGULATIONS. (18 de septiembre de 2015). *U.S. Department of the Treasury. Press Center*.
- [45] TURISMO. LLEGADA DE VISITANTES INTERNACIONALES (octubre de 2015). *Oficina Nacional de Estadística e Información. República de Cuba*.
- [46] U.S. AGRICULTURAL EXPORTS TO CUBA HAVE SUBSTANTIAL ROOM FOR GROWTH. INTERNATIONAL AGRICULTURAL TRADE REPORT. (22 de junio de 2015). *United States Department of Agriculture, Foreign Agricultural Service*.
- [47] US CHAMBER LAUNCHES US-CUBA BUSINESS COUNCIL (25 de septiembre de 2015). *Washington DC, US Chamber of Commerce*.
- [48] WHY HAS CHINA SNUBBED CUBA AND VENEZUELA (6 de junio de 2013). *The economist explains*. Disponible en: www.treasury.gov/resource-center/sanctions/Documents/libertad.pdf
- [49] XUEQUAN, M. (4 de noviembre de 2015). «Cuba renews portfolio of foreign investment opportunities». *Xinhua*.

SUSCRIPCIÓN ANUAL

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

EJEMPLARES SUELTOS

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

DATOS

Nombre y apellidos

Empresa

Domicilio

D.P. Población

N.I.F.

Teléf. Fax.

Email

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

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



GOBIERNO
DE ESPAÑA

MINISTERIO
DE ECONOMÍA Y
COMPETITIVIDAD

SUBSECRETARÍA
SECRETARÍA GENERAL TÉCNICA
SUBDIRECCIÓN GENERAL
ESTUDIOS, INFORMACIÓN Y PUBLICACIONES

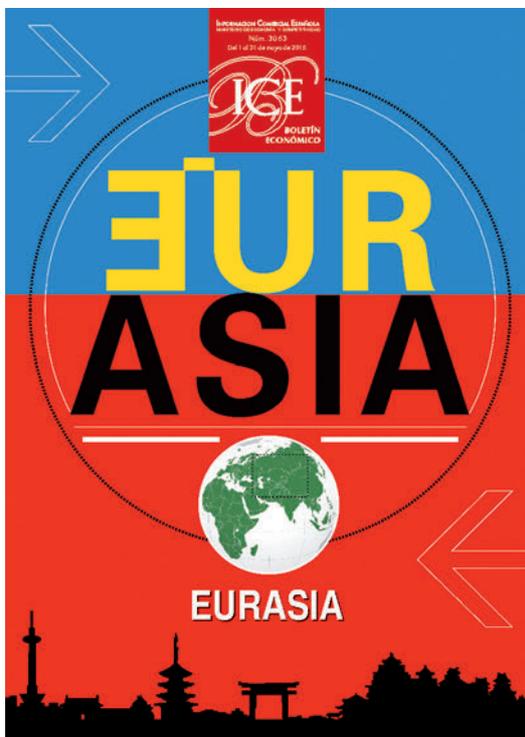
Suscripciones y ventas por correspondencia:

Paseo de la Castellana, 162 9ª Planta 28046 Madrid. Teléfono 91 603 79 97/93

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

distribucionpublicaciones@mineco.es

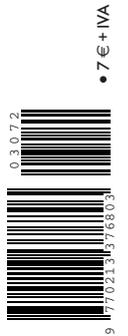
ÚLTIMOS MONOGRÁFICOS PUBLICADOS



BOLETÍN ECONÓMICO

ICE

INFORMACION COMERCIAL
ESPAÑOLA



GOBIERNO
DE ESPAÑA

MINISTERIO
DE ECONOMÍA
Y COMPETITIVIDAD