



export/экспорт

Exportaciones afectadas por las sanciones rusas

Irlanda: crisis y programa de asistencia financiera

En preparación

- La balanza comercial agroalimentaria en 2015
- Política monetaria no convencional: los programas de compra de activos del Banco Central Europeo

Las opiniones expresadas en el BICE son de exclusiva responsabilidad de los autores y no reflejan, necesariamente, los puntos de vista de Información Comercial Española

MINISTERIO DE ECONOMÍA Y COMPETITIVIDAD
NÚMERO 3080

Director

Juan José Otamendi García-Jalón

Secretaria de Redacción

Inés Pérez-Durántez Bayona

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, Alfredo Bonet Baiget, José M^a Fernández, Luis Fuentes, José C. García de Quevedo, Pedro Guerrero Meseguer, Francesc Granell, Isaac Martín Barbero, Alicia Montalvo, Vicente Montes Gan, María Naranjo, Ödön Pálla, Francisco Javier Parra, Eva Povedano, Remedios Romeo, Francisco Javier Sansa. **Logo y diseño general:** Manuel A. Junco. **Portada:** Eduardo Lorenzo. **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. Diríjase 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./4001016

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
Subdirección General de Evaluación de Instrumentos de Política Comercial	3	Evolución de las exportaciones de los sectores afectados por las sanciones rusas
Dirección Territorial de Comercio en Castilla-La Mancha	15	La economía internacional de Castilla-La Mancha 2015-2016
		Colaboraciones
Judith Arnal Martínez	29	Irlanda: crisis, programa de asistencia financiera y resultados
Jordi Espluga Bach y Antonio García Rebollar	47	Innovación en Corea
Luis Manuel Ruiz Gómez, Laura Rodríguez Fernández y César Muñoz Martínez	59	Aplicación de tecnologías de la comunicación en el sector turístico español



*Subdirección General de Evaluación de Instrumentos de Política Comercial**

EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE LOS SECTORES AFECTADOS POR LAS SANCIONES RUSAS

En 2012, las exportaciones españolas a Rusia alcanzaron un máximo histórico. En 2013 hubo un ligero retroceso, que se agravó en 2014 y continuó en 2015, en parte debido a las sanciones rusas a los productos agroalimentarios procedentes de países que, a su vez, habían sancionado a Rusia por su actuación en Crimea, pero sobre todo debido a la crisis rusa, ya que su producto interior bruto en dólares se contrajo un 50 por 100 entre 2012 y 2015, y el rublo se depreció muy considerablemente frente al euro. Un análisis del comportamiento de las exportaciones de los subsectores afectados por esas sanciones desde entonces muestra cómo estas han aumentado en un 21,4 por 100, frente a un aumento del 10,3 por 100 del conjunto de las exportaciones españolas, lo que mostraría que la práctica totalidad de ellos han sido capaces de encontrar mercados alternativos para sus productos que han más que compensado la pérdida del mercado ruso.

Palabras clave: comercio exterior, balanza agroalimentaria, sanciones comerciales, Rusia.

Clasificación JEL: F14, F51, Q17.

1. Introducción

En agosto de 2014, la Unión Europea tomó una serie de medidas motivadas por la actuación rusa en Crimea, que tuvo respuesta en forma de prohibición a la entrada al territorio ruso de productos agrícolas, alimentos y materias primas originarios de los países que se unieron a esta política de sanciones europea. Esta es una de las razones, junto con la crisis económica rusa y la consiguiente devaluación del rublo, por la que no se ha vuelto a alcanzar el nivel de ventas a Rusia de 2012, año en el que se alcanzó una cuota de mercado para los

productos españoles del 1,1 por 100 del total de las importaciones rusas (menor que la cuota mundial de las exportaciones españolas, 1,6 por 100 en 2012), lo que nos convertía en su 21º suministrador.

En la actualidad, aunque la cuota española en el mercado ruso se mantiene, España ha descendido dos puestos en el *ranking* de proveedores de la Federación Rusa.

El objeto de este artículo es ver el efecto que han tenido estas prohibiciones en las exportaciones de los productos afectados, que en 2012 suponían el 15,7 por 100 de las exportaciones a Rusia. Indudablemente, la pérdida de este mercado supuso un impacto para los subsectores afectados, pero este enfoque es parcial, haría falta examinarlo desde un punto de vista global, y comparar las exportaciones ▷

* Este artículo ha sido elaborado por Juan José Otamendi García-Jalón. Técnico Comercial y Economista del Estado.

Versión de octubre de 2016.

CUADRO 1
EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES ESPAÑOLAS A RUSIA

Año	Exportaciones españolas a Rusia (millones)	Tasa variación sobre año anterior	Exportaciones españolas totales (millones)	TVA exportaciones españolas	Porcentaje exportaciones españolas con destino Rusia	Ranking Rusia como mercado destino	Cuota española en total de importaciones rusas	Ranking España como suministrador de Rusia
1993.....	228	nd	46.606	16,5	0,5	nd	0,6	28
1994.....	235	3,0	58.578	25,7	0,4	nd	0,5	32
1995.....	309	31,6	69.962	19,4	0,4	33	0,5	30
1996.....	451	45,8	78.212	11,8	0,6	25	0,8	24
1997.....	729	61,7	93.419	19,4	0,8	19	1,0	23
1998.....	618	-15,2	99.849	6,9	0,6	22	1,2	22
1999.....	394	-36,2	104.789	4,9	0,4	33	1,2	22
2000.....	578	46,6	124.177	18,5	0,5	30	1,2	20
2001.....	744	28,8	129.771	4,5	0,6	24	1,2	21
2002.....	795	6,8	133.268	2,7	0,6	23	1,3	21
2003.....	819	3,0	138.119	3,6	0,6	23	1,2	20
2004.....	905	10,5	146.925	6,4	0,6	21	1,1	20
2005.....	1.098	21,3	155.005	5,5	0,7	21	1,0	23
2006.....	1.514	37,8	170.439	10,0	0,9	17	1,1	22
2007.....	2.093	38,3	185.023	8,6	1,1	16	1,2	22
2008.....	2.837	35,5	189.228	2,3	1,5	11	1,4	21
2009.....	1.476	-48,0	159.890	-15,5	0,9	18	1,2	23
2010.....	1.991	34,9	186.780	16,8	1,1	18	1,0	24
2011.....	2.526	26,9	215.230	15,2	1,2	17	1,1	24
2012.....	2.951	16,8	226.115	5,1	1,3	17	1,1	21
2013.....	2.813	-4,7	235.814	4,3	1,2	18	1,1	21
2014.....	2.583	-8,2	240.582	2,0	1,1	19	1,1	23
2015*.....	1.672	-35,3	250.241	4,0	0,7	27	nd	nd

* Datos provisionales.

nd: no disponible.

TVA: tasa de variación anual.

Fuentes: Datacomex y Chelem. Elaboración propia.

totales de estos subsectores, en 2012 y 2015, para conocer cuál es la situación real de los mismos en la actualidad.

Para ello, se examinarán las exportaciones al resto del mundo de los subsectores afectados por las sanciones rusas, comparando los años 2012 y 2015, para ver los efectos que han tenido en el sector agroalimentario.

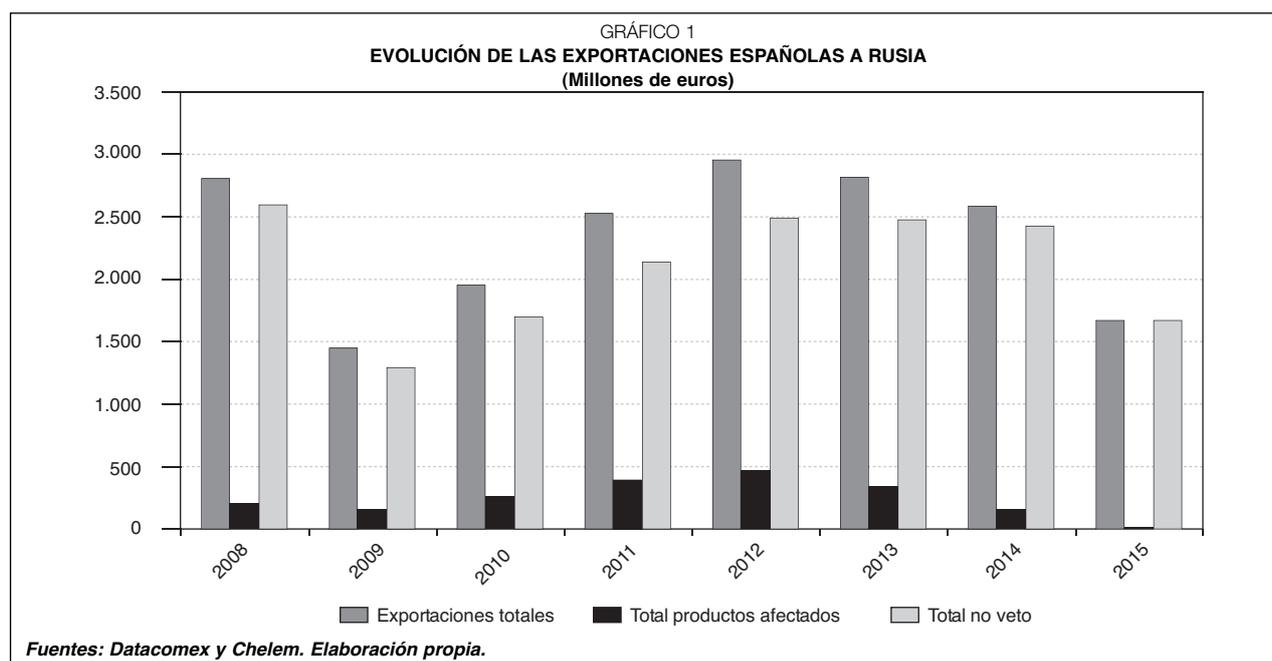
2. Evolución de las exportaciones españolas a Rusia hasta 2015

Las exportaciones españolas a Rusia empiezan a incrementarse a un ritmo fuerte en 2004, hasta alcanzar un máximo en 2012, con

2.951 millones de euros, para después caer un 4,7 por 100 en 2013, hasta los 2.813 millones, otro 8,2 por 100 adicional en 2014 y un 35,3 por 100 en 2015. Nótese que este último descenso no se debe a las sanciones, puesto que ya en 2014 las exportaciones de los productos afectados por las mismas habían caído a prácticamente cero.

En el Gráfico 1 se puede ver la evolución de las exportaciones a Rusia en los últimos años, tanto de los productos que fueron objeto de sanción, que suponían el 15,7 por 100 de las exportaciones españolas a Rusia en 2012, como de los que no.

A lo largo de este tiempo, las exportaciones españolas a Rusia han pasado de ser el 0,5 por 100 del total de nuestras exportaciones en 1993 a representar el 0,7 por 100 en 2015, ▷



con un máximo del 1,4 por 100 alcanzado en 2008. Esto supone que Rusia ha pasado de ser nuestro 33º cliente en 1995 al 27º en 2015, llegando a ser el 11º en 2008. Desde el punto de vista ruso, España fue en 2014 su 23º proveedor (28º en 1993 y el 32º en 1994, según los datos de Chelem). El mejor puesto en este *ranking* ha sido el 20º, lo que sucedió en 2000, 2003 y 2004.

3. Las sanciones europeas y la respuesta rusa

El 29 de julio de 2014 la Unión Europea acordó imponer a Rusia sanciones económicas que afectaban a su industria petrolera y de defensa, productos de doble uso y tecnologías sensibles, debido a las actividades rusas en la crisis de Crimea. Las sanciones fueron publicadas el 31 de julio y entraron en vigor el 1 de agosto. Posteriormente se ampliaron en septiembre y otra vez en febrero de 2015.

La respuesta rusa fue inmediata, ya que se produjo al día siguiente y adoptó la forma de un decreto «sobre la aplicación de determinadas medidas económicas especiales para garantizar

la seguridad de la Federación de Rusia» que prohíbe, a partir de ese miércoles 6 de agosto de 2014, la entrada al territorio ruso de productos agrícolas, alimentos y materias primas originarios de los Estados que «han decidido imponer sanciones económicas contra las personas jurídicas y (o) físicas rusas o se han unido a esta decisión». De este modo, Rusia cerraba su mercado a los productos de EEUU, la UE, Noruega, Australia y Canadá. Estaba previsto que las medidas tuvieran una vigencia de un año, pero se han ido prorrogando desde entonces.

Habría que señalar que uno de los productos afectados, la carne de porcino, ya tenía prohibida la entrada con anterioridad. En efecto, en febrero de 2014, Rusia cerró su mercado a las exportaciones europeas de cerdo, carne de porcino y algunos productos derivados, basándose en cuatro casos aislados de gripe porcina africana en jabalíes en las fronteras de Lituania y Polonia con Bielorrusia. Además, ya en 2013 se introdujeron fuertes restricciones, como veremos más adelante, por lo que se hará la comparativa de los años 2012 y 2013, de ver cuánto exportaban a todo el mundo los productores de estas partidas y cuánto lo hacen ahora. ▷

CUADRO 2
EXPORTACIONES DE ESPAÑA A RUSIA DE LOS PRODUCTOS SUJETOS A SANCIÓN
(Miles de euros)

Sector	2012	Total de productos afectados en 2012 (%)	2015
Exportaciones totales	2.950.604	-	1.669.340
Total productos afectados	463.428	100,0	1.533
Carne	187.056	40,4	-
0201 Carne de animales de la especie bovina, fresca o refrigerada	-	0,0	-
0202 Carne de animales de la especie bovina, congelada	25.756	5,6	-
0203 Carne de animales de la especie porcina, fresca, refrigerada o congelada	153.284	33,1	-
0207 Carne y despojos de gallos, gallinas, patos, gansos, pavos y pintadas, frescos, refrigerados o congelados ...	-	0,0	-
0210 Carne y despojos comestibles, salados o ensalmuera, secos o ahumados harina y polvo comestible	8.017	1,7	-
Pescados, crustáceos y moluscos	27.766	6,0	-
0301 Peces vivos	-	0,0	-
0302 Pescado fresco o refrigerado (excepto los de la partida 0304)	509	0,1	-
0303 Pescado congelado (excepto los de la partida 0304)	21.505	4,6	-
0304 Filetes y demás carne de pescado, frescos, refrigerados o congelados	1.776	0,4	-
0305 Pescado seco, salado o en salmuera	33	0,0	-
0306 Crustáceos	813	0,2	-
0307 Moluscos	3.130	0,7	-
0308 Invertebrados acuáticos, excepto los crustáceos y moluscos	-	0,0	-
Leche, productos lácteos	1.623	0,4	505
0401 Leche y nata (crema), sin concentrar	-	0,0	-
0402 Leche y nata (crema), concentradas	-	0,0	-
0403 Suero de mantequilla, nata, cuajada, yogur, kéfir	-	0,0	0
0404 Lactosuero	336	0,1	-
0405 Mantequilla (manteca) y demás materias grasas de la leche	-	0,0	-
0406 Quesos y requesón	1.287	0,3	505
Legumbres y hortalizas	51.299	11,1	15
0701 Patatas	21	0,0	-
0702 0000 Tomates	21.211	4,6	15
0703 Cebollas, ajos, puerros	0	0,0	-
0704 Coles, coliflor y repollo	887	0,2	-
0705 Lechugas, achicoria, escarola y endibia	4.529	1,0	-
0706 Zanahorias, nabos, remolachas, rábano	35	0,0	-
0707 00 Pepinos y pepinillos	13.721	3,0	-
0708 Hortalizas de vaina	3	0,0	-
0709 Las demás hortalizas: espárragos, berenjenas, apio, hongos, trufas, espinacas, alcachofas, calabazas	10.552	2,3	0
0710 Hortalizas congeladas	132	0,0	0
0711 Hortalizas conservadas provisionalmente	-	0,0	-
0712 Hortalizas secas	208	0,0	-
0713 Hortalizas de vaina secas desvainadas	-	0,0	-
0714 Raíces de mandioca, arrurruz, patacas, batatas, raíces y tubérculos similares	-	0,0	-
Frutas	188.910	40,8	2
0801 Cocos, nueces del Brasil y nueces de marañón	-	0,0	-
0802 Los demás frutos de cáscara: almendras, avellanas, nueces, castañas, pistachos, piñones	2.595	0,6	0
0803 Plátanos o bananas	1	0,0	-
0804 Dátiles, higos, piñas, aguacates, guayabas y mangos	40	0,0	0
0805 Cítricos	61.809	13,3	-
0806 Uvas, frescas o secas, incluidas las pasas	5.519	1,2	-
0807 Melones, sandías y papayas, frescos	504	0,1	-
0808 Manzanas, peras y membrillos frescos	10.949	2,4	-
0809 Albaricoques, cerezas, melocotones, ciruelas y endrinas	86.028	18,6	-
0810 Las demás frutas: fresas, frambuesas, grosellas, kiwis, caquis	21.402	4,6	-
0811 Frutas y otros frutos congelados	-	0,0	-
0813 Frutas y otros frutos, secos	64	0,0	2
Preparados alimenticios	6.796	1,5	1.012
1601 00 Embutidos y similares, de carne	5.139	1,1	5
1901 90 1100 Extracto de malta y prep. sémola, almidón o fécula	-	0,0	-
1901 90 9100 Prep. alimenticios sin almidón, fécula o glucosa	23	0,0	-
2106 90 9200 Preparados alimenticios no expresados ni comprendidos en otra parte, sin materia grasa	237	0,1	14
2106 90 9800 Preparados alimenticios no expresados en otra parte, las demás	1.398	0,3	993

Fuente: Eurostat.

En el Cuadro 2 se recogen las exportaciones afectadas por el veto ruso, sus exportaciones en 2012, en miles de euros, como porcentaje del

total de las exportaciones de los productos objeto de sanción y en tercer lugar, las exportaciones en 2015, año este último en el que ▷

todas las partidas han caído a cero, con algunas excepciones (especialmente, quesos y requesón y parte de preparados alimenticios, en el que algunos productos no están sujetos a sanción).

A este respecto habría que precisar que es posible que las cantidades reales exportadas fueran mayores, ya que existe la posibilidad de que hubiera operaciones a países intermedios que terminaran en Rusia. De hecho, las exportaciones de los productos afectados en 2012 pueden oscilar entre los 463 millones de Datacomex (que corresponden a exportaciones FOB con destino Rusia, pero que podrían no recoger exportaciones a países que a su vez las reexportaran a Rusia), a los 785 millones recogidos en Comtrade (que incluyen aranceles e impuestos, lo que puede suponer una sobreestimación del 30 por 100). En cualquier caso, como el objeto del estudio es ver las exportaciones totales de estas subpartidas arancelarias desde un punto de vista global, las discrepancias en las cantidades exportadas a Rusia resultan irrelevantes.

La subpartida que más se exportaba a Rusia de entre las sujetas a veto era la del porcino, con un 33,1 por 100 (más de 150 millones de euros). Seguidamente, la subpartida 0809 (albaricoques, cerezas, melocotones, ciruelas y endrinas) con un 18,6 por 100 y la 0805 (cítricos) con un 13,3 por 100. Ya a más distancia, aparecerían la 0202 (carne de bovino, congelada), con un 5,6 por 100, y luego, con un 4,6 por 100, estarían tres subpartidas: la 0810 (fresas, frambuesas, grosellas, kiwis y caquis), la 0702 (tomates) y la 0303 (pescado congelado). Sólo otras tres subpartidas más tenían un peso superior al 1,7 por 100 en el total de productos sujetos a sanción exportados a Rusia en 2012.

En el punto siguiente se va a estudiar qué ha sucedido con las exportaciones a todo el mundo de estas subpartidas afectadas por las sanciones rusas, con especial énfasis en las más importantes y en aquellas que hayan resultado

más perjudicadas, entendiendo por perjuicio el hecho de que estén en 2015 con una cuantía de exportaciones inferior al de 2012.

4. Análisis de las exportaciones españolas al resto del mundo de los productos afectados por las sanciones rusas de agosto de 2014

Para observar los efectos que el veto haya podido tener, se analiza en el Cuadro 3 las partidas afectadas por el veto, qué cantidad exportaban a todo el mundo en 2012 y en qué cantidad lo hacen ahora.

Este cuadro permite ver cómo tanto las exportaciones totales españolas como las de los productos afectados por el veto ruso se incrementaron en 2015 frente a 2012 (año en el que ambos conceptos había alcanzado el máximo hasta entonces), en concreto un 10,3 por 100 las primeras y un 21,3 por 100 las segundas. De igual forma, se observa que únicamente 8 subpartidas exportaron al conjunto del mundo en 2015 menos que en 2012 (y de estas 8, 4 no exportaban nada a Rusia en 2012).

Si analizamos las partidas sujetas a sanción que más se exportaban a Rusia, es decir, las exportaciones de porcino (31,3 por 100 por 100 de las exportaciones vetadas), vemos cómo sus exportaciones han aumentado un 14,9 por 100 en estos tres años de 2012 a 2015, gracias al fuerte aumento de exportaciones a Japón, a China o a Corea del Sur, tal y como se observa en los datos recogidos en el Anexo.

Respecto a la segunda subpartida que más se exportaba a Rusia, la 0809 albaricoques, cerezas, melocotones, ciruelas y endrinas (que suponían el 18,6 por 100 de los productos sujetos a sanción), se observa cómo el aumento de exportaciones totales ha sido de un 26,6 por 100. Así, la caída de las exportaciones a Rusia se ▷

CUADRO 3
EXPORTACIONES DE ESPAÑA AL MUNDO Y A RUSIA, DE LOS PRODUCTOS VETADOS POR RUSIA
 (Miles de euros)

Sectores	2012	2015	Tasa de variación 2015/2012
Exportaciones totales	229.802.326	253.581.353	10,3
Total productos afectados	18.033.312	21.896.509	21,4
Carne	3.365.016	4.018.222	19,4
0201 Carne de animales de la especie bovina, fresca o refrigerada	403.681	476.517	18,0
0202 Carne de animales de la especie bovina, congelada	116.114	102.060	-12,1
0203 Carne de animales de la especie porcina, fresca, refrigerada o congelada	2.337.773	2.686.228	14,9
0207 Carne y despojos de gallos, gallinas, patos, gansos, pavos y pintadas, frescos, refrigerados o congelados ...	197.802	312.958	58,2
0210 Carne y despojos comestibles, salados o ensalmuera, secos o ahumados harina y polvo comestible	309.646	440.459	42,2
Pescados, crustáceos y moluscos	2.255.206	2.532.912	12,3
0301 Peces vivos	47.213	55.788	18,2
0302 Pescado fresco o refrigerado (excepto los de la partida 0304)	370.647	469.958	26,8
0303 Pescado congelado (excepto los de la partida 0304)	802.686	681.491	-15,1
0304 Filetes y demás carne de pescado, frescos, refrigerados o congelados	245.847	305.306	24,2
0305 Pescado seco, salado o en salmuera	75.916	87.277	15,0
0306 Crustáceos	238.064	338.585	42,2
0307 Moluscos	472.790	588.046	24,4
0308 Invertebrados acuáticos, excepto los crustáceos y moluscos	2.043	6.463	216,4
Leche, productos lácteos	851.431	974.741	14,5
0401 Leche y nata (crema), sin concentrar	224.523	221.732	-1,2
0402 Leche y nata (crema), concentradas	118.386	95.337	-19,5
0403 Suero de mantequilla, nata, cuajada, yogur, kéfir	142.318	138.995	-2,3
0404 Lactosuero	41.569	42.976	3,4
0405 Mantequilla (manteca) y demás materias grasas de la leche	64.114	64.442	0,5
0406 Quesos y requesón	260.522	411.258	57,9
Legumbres y hortalizas	4.431.738	5.425.667	22,4
0701 Patatas	80.566	94.217	16,9
0702 0000 Tomates	933.499	964.313	3,3
0703 Cebollas, ajos, puerros	245.887	414.754	68,7
0704 Coles, coliflor y repollo	325.868	429.148	31,7
0705 Lechugas, achicoria, escarola y endibia	642.279	703.115	9,5
0706 Zanahorias, nabos, remolachas, rábano	58.263	80.655	38,4
0707 00 Pepinos y pepinillos	451.580	478.272	5,9
0708 Hortalizas de vaina	36.483	50.721	39,0
0709 Las demás hortalizas: espárragos, berenjenas, apio, hongos, trufas, espinacas, alcachofas, calabazas	1.216.777	1.642.855	35,0
0710 Hortalizas congeladas	332.196	416.942	25,5
0711 Hortalizas conservadas provisionalmente	35.413	60.327	70,4
0712 Hortalizas secas	33.567	36.222	7,9
0713 Hortalizas de vaina secas desvainadas	32.768	32.074	-2,1
0714 Raíces de mandioca, arrurruz, patacas, batatas, raíces y tubérculos similares	6.590	22.049	234,6
Frutas	6.403.751	8.088.390	26,3
0801 Cocos, nueces del Brasil y nueces de marañón	9.484	11.173	17,8
0802 Los demás frutos de cáscara: almendras, avellanas, nueces, castañas, pistachos, piñones	380.137	877.529	130,8
0803 Plátanos o bananas	74.241	91.679	23,5
0804 Dátiles, higos, piñas, aguacates, guayabas y mangos	175.463	299.782	70,9
0805 Cítricos	2.803.256	3.220.619	14,9
0806 Uvas, frescas o secas, incluidas las pasas	216.957	302.261	39,3
0807 Melones, sandías y papayas, frescos	476.234	569.680	19,6
0808 Manzanas, peras y membrillos frescos	186.986	181.426	-3,0
0809 Albaricoques, cerezas, melocotones, ciruelas y endrinas	870.405	1.102.280	26,6
0810 Las demás frutas: fresas, frambuesas, grosellas, kiwis, caquis	1.083.890	1.269.622	17,1
0811 Frutas y otros frutos congelados	56.296	72.147	28,2
0813 Frutas y otros frutos, secos	70.400	90.191	28,1
Preparados alimenticios	726.170	856.578	18,0
1601 00 Embutidos y similares, de carne	265.074	340.702	28,5
1901 90 1100 Extracto de malta y prep. sémola, almidón o fécula	70	576	721,8
1901 90 9100 Prep. alimenticios sin almidón, fécula o glucosa	1.616	3.381	109,2
2106 90 9200 Preparados alimenticios no expresados ni comprendidos en otra parte, sin materia grasa	110.237	82.415	-25,2
2106 90 9800 Preparados alimenticios no expresados en otra parte, las demás	349.173	429.503	23,0

Fuente: Eurostat.

ha visto compensada con las exportaciones a Alemania, Francia, Italia y el Reino Unido.

La tercera de las subpartidas más afectadas por las sanciones fueron los cítricos, que

también han visto aumentar sus exportaciones totales un 14,5 por 100.

La siguiente subpartida más relevante es la 0202, carne de especie bovina, que suponía ▷

un 5,6 por 100 de los productos afectados. En este caso, las exportaciones del subsector sí que han disminuido un 12,1 por 100 en 2015 respecto a 2012. Para este producto, Rusia suponía una parte considerable de sus exportaciones, un 22,2 por 100, y no se han encontrado mercados que lo puedan suplir.

El quinto sector más afectado por su peso en el conjunto de los productos sancionados lo ocupan, con el 4,6 por 100, tres subsectores, las fresas, frambuesas y grosellas (0810) el del tomate (0702) y el pescado congelado (0303). Mientras en el primer caso las exportaciones totales han aumentado considerablemente, un 17,1 por 100, en el segundo los incrementos han sido más modestos, del 3,3 por 100, y en el tercero de los casos han caído un 15,1 por 100. Sin embargo, en este subsector no es posible achacar esta caída exportadora a Rusia, ya que se exportaban aproximadamente 21 millones de euros mientras que la caída de las exportaciones totales en 2015 respecto a 2012 es seis veces superior. En efecto, las disminuciones de las exportaciones a Seychelles, Mauricio o Ecuador son, en importe, superiores a las caídas de las exportaciones a Rusia.

El octavo subsector más afectado por las sanciones era el 0808, manzanas, peras y membrillos. Sus exportaciones a Rusia representaban el 2,4 por 100 de los productos sujetos a veto, y a nivel global las exportaciones han caído en 2015 si las comparamos con 2012 un 3,0 por 100. Aunque Rusia era el destino sólo del 5 por 100 de las exportaciones, lo cierto es que no se ha podido encontrar destinos alternativos. Es cierto que la caída de las exportaciones a Francia ha sido más importante, aunque esto podría indicar que su destino final era Rusia.

Por último, el cuarto subsector cuyas ventas exteriores globales es inferior en la actualidad al de 2012 es la partida 2106 90 9200, pero dado que las ventas a Rusia eran 237.000 euros y la caída ha sido de 28 millones, solo se

puede concluir que el efecto de las sanciones rusas ha sido insignificante en esta partida.

5. Conclusión

El conjunto del sector agroalimentario que sufrió las sanciones rusas estaba a finales de 2015 en mejor situación que en 2012, ya que sus ventas al exterior aumentaron en estos tres años un 21,4 por 100, mientras que las exportaciones totales lo hicieron a un ritmo menor, de un 10,3 por 100. Hemos visto cómo las partidas que cuantitativamente más se vieron afectadas por estas sanciones han tenido un comportamiento exportador muy positivo. De las 50 subpartidas afectadas, únicamente ocho han tenido una evolución negativa, pero en cuatro de ellas no se exportaba nada a Rusia antes de las sanciones. De las cuatro restantes, en un caso (pescado congelado) la caída no es atribuible a Rusia, ya que hay países a los que las exportaciones han descendido mucho más, y la caída es mucho mayor al volumen que se exportaba a ese país. En otro caso, el de la subpartida 2106 90 92, la cantidad era muy pequeña, no llegaba a los 300.000 euros, y además la caída experimentada ha sido mucho mayor, por lo que tampoco este retroceso puede achacarse a las sanciones rusas.

Quedarían dos casos en los que el veto ruso sí que ha tenido efecto, ya que no se han podido encontrar mercados alternativos. En el primero de ellos, el del bovino congelado, las exportaciones a Rusia eran el 22,1 por 100 del total de las exportaciones del sector, un peso considerable. El segundo de ellos sería el de las manzanas. A pesar de que en este subsector el peso de Rusia como cliente era mucho menor, apenas el 5,8 por 100 en 2012, no se han podido encontrar mercados alternativos.

Además de las sanciones, hay que tener en cuenta la fuerte pérdida de valor del rublo. Así, su cotización pasó de 40 rublos por euro en ▷

diciembre de 2012 a 72 rublos por euro al final de 2015, lo que encareció notablemente las importaciones para los consumidores rusos. Visto lo que ha sucedido con las exportaciones españolas a Rusia de productos no sujetos a sanciones, es posible colegir que aun sin sanciones, las exportaciones de los productos afectados hubieran sufrido un descenso considerable.

Algunos expertos consideran que los precios a los que se ha tenido que vender en los nuevos mercados son menos remuneradores que los que se aplicaban a Rusia. A este respecto, decir que si los precios de exportación hubieran caído, dado que estamos analizando las estadísticas a precios corrientes, el volumen hubiera tenido que aumentar un tanto por ciento igual adicional, lo que convertiría todavía en mayor el aumento de estas exportaciones en términos reales.

En cuanto a las perspectivas de recuperar la posición ganada en el mercado ruso a medio plazo, una vez que las sanciones sean levantadas, la competitividad que han mostrado la mayor parte de los subsectores nos permite ser optimistas. Aunque Rusia ha anunciado su intención de lograr la autosuficiencia en algunos de estos productos (en otros, como frutas, cítricos, tomates... es inviable), dado que es miembro de la Organización Mundial de Comercio, el nivel de aranceles que puede imponer a otros miembros es limitado, y probablemente inferior a la ventaja competitiva de los productos españoles, como el porcino. Y no hay que olvidar que, históricamente, los intentos de autosuficiencia, sustitución de importaciones y análogos han fracasado, incluidos en la propia Rusia.

Bibliografía

- [1] ICEX ESPAÑA EXPORTACIÓN E INVERSIONES (2016). *Efectos de las sanciones rusas en la exportación de productos de alimentación*. (Colección: Otros Documentos).
- [2] KRAATZ, S. (2014). «The Russian Embargo: Impact on the Economic and Employment Situation in the EU». Parlamento Europeo Departamento A: Economía y Política Científica, PE 536.291. Disponible en: [http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2014/536291/IPOL_BRI\(2014\)536291_EN.pdf](http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2014/536291/IPOL_BRI(2014)536291_EN.pdf)
- [3] OTAMENDI GARCÍA-JALÓN, J.J. (2015). «Efectos del veto ruso en las exportaciones españolas». *Boletín Económico de Información Comercial Española BICE*, nº 3063, pp. 81-100. Ministerio de Economía y Competitividad.
- [4] PEREIRA CASTAÑARES, J.C. (1993). «España y la U.R.S.S. en una Europa en transformación». *Cuadernos de Historia Contemporánea*, nº 15. Universidad Complutense de Madrid. Disponible en: <http://revistas.ucm.es/index.php/CHCO/article/viewFile/CHCO9393110189A/7098>
- [5] SÁNCHEZ ANDRÉS, A. (2006). «Las relaciones económicas entre España y Rusia». *Revista ARI*, nº 4. Madrid: Real Instituto Elcano.
- [6] SÁNCHEZ ANDRÉS, A. (2007). «Tendencias recientes del comercio de Rusia con España». *Boletín Económico de Información Comercial Española*, nº 2920, pp. 1-15.
- [7] SÁNCHEZ ANDRÉS, A.; SHKOLYAR, N. y TEPERMAN, V. (2008). «La internacionalización de la empresa española. Estudio monográfico sobre el entorno económico y las oportunidades de inversión en Rusia». *Instituto Español de Comercio Exterior, Instituto de Crédito Oficial y Fundación Real Instituto Elcano*. Disponible en: http://www.realinstitutoelcano.org/wps/wcm/connect/f9ac37004f01993d9723f73170baead1/Monografia_Rusia_ICEX_ICO_RIE.pdf?MOD=AJPERES
- [8] SHKOLYAR, N. A. (2008). «Rusia: Periodo de Crecimiento y Relaciones Económicas con España». *Papeles del Este*. Disponible en: <http://www.boe.es/doue/2014/229/L00001-00011.pdf> ▷

EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE LOS SECTORES AFECTADOS POR LAS SANCIONES RUSAS

ANEXO
EXPORTACIONES POR PAÍSES DE DETERMINADOS PRODUCTOS SUJETOS A LAS SANCIONES
DE AGOSTO DE 2014

0203 CARNE DE ANIMALES DE LA ESPECIE PORCINA, FRESCA, REFRIGERADA O CONGELADA (Miles de euros)			
	Exportaciones		
	2012	2015	% Variación
Rusia	153.283,7	-	-
Francia.....	655.896,6	611.209,5	-6,8
Portugal.....	245.026,5	254.584,4	3,9
Italia.....	244.653,1	251.975,7	3,0
Japón.....	92.804,1	228.099,7	145,8
China.....	76.649,9	222.604,5	190,4
Alemania.....	170.278,9	114.904,3	-32,5
Polonia.....	60.151,3	106.847,3	77,6
Reino Unido.....	89.253,0	105.289,4	18,0
Corea del Sur.....	33.257,1	102.030,2	206,8
Rep. Checa.....	44.456,7	72.334,8	62,7
Países Bajos.....	54.646,9	61.459,3	12,5
Bulgaria.....	43.779,7	57.249,8	30,8
Dinamarca.....	70.172,6	47.331,8	-32,5
Rumanía.....	26.634,2	44.755,5	68,0
Bélgica.....	39.005,0	38.613,3	-1,0
Grecia.....	22.015,6	32.652,6	48,3
Hong-Kong.....	25.230,8	25.733,1	2,0
Eslovaquia.....	21.055,3	21.049,8	-0,0
Taiwán.....	-	20.887,3	0,0
Irlanda.....	10.408,7	19.632,4	88,6
Serbia.....	8.545,2	19.546,8	128,7
Hungría.....	18.921,1	18.275,9	-3,4
Filipinas.....	4.298,3	18.021,9	319,3
Nueva Zelanda.....	3,1	16.337,0	535.538,7
Estados Unidos.....	857,1	14.070,9	1.541,7
Total	2.337.773,0	2.686.228,2	14,9

Fuente: Datacomex.

0809 ALBARICOQUES, MELOCOTONES, CEREZAS (Miles de euros)			
	Exportaciones		
	2012	2015	% Variación
Rusia	86.028,2	-	-
Alemania.....	173.038,0	259.168,2	49,8
Francia.....	129.719,1	173.097,1	33,4
Italia.....	68.409,6	123.447,3	80,5
Reino Unido.....	93.678,3	122.187,9	30,4
Países Bajos.....	61.561,4	62.255,7	1,1
Polonia.....	56.317,3	45.847,6	-18,6
Lituania.....	8.470,0	43.329,4	411,6
Bélgica.....	39.740,5	38.518,0	-3,1
Portugal.....	29.598,9	31.409,6	6,1
Brasil.....	28.521,4	25.858,6	-9,3
Suiza.....	13.118,7	20.217,3	54,1
Letonia.....	4.366,7	18.980,1	334,7
Rep. Checa.....	7.287,8	14.194,1	94,8
Argelia.....	9.300,7	14.107,3	51,7
Dinamarca.....	7.229,5	10.425,4	44,2
Austria.....	4.031,9	10.360,3	157,0
Suecia.....	6.002,2	9.342,1	55,6
Emir. Árabes Unidos.....	4.097,0	8.293,3	102,4
Arabia Saudí.....	2.614,0	7.038,5	169,3
Chipre.....	66,8	6.108,5	9.047,2
Hungría.....	2.300,1	5.556,0	141,6
Noruega.....	4.545,0	5.397,2	18,7
Finlandia.....	3.563,1	4.037,8	13,3
Eslovaquia.....	2.529,3	3.242,6	28,2
Irlanda.....	2.561,2	3.127,9	22,1
Total	870.405,4	1.102.280,0	26,6

Fuente: Datacomex.

0805 CÍTRICOS (Miles de euros)			
	Exportaciones		
	2012	2015	% Variación
Rusia	61.808,8	-	-
Alemania.....	687.309,3	842.698,1	22,6
Francia.....	614.908,4	694.337,3	12,9
Reino Unido.....	230.673,9	273.434,0	18,5
Italia.....	177.087,2	240.164,7	35,6
Países Bajos.....	189.933,1	185.092,9	-2,5
Polonia.....	178.064,4	172.903,7	-2,9
Bélgica.....	112.102,4	111.864,3	-0,2
Suecia.....	64.522,3	66.326,4	2,8
Rep. Checa.....	59.623,2	66.298,2	11,2
Austria.....	51.974,1	59.160,5	13,8
Suiza.....	47.320,7	59.078,0	24,8
Canadá.....	17.838,2	38.044,9	113,3
Dinamarca.....	43.541,6	37.513,2	-13,8
Noruega.....	31.965,8	35.253,4	10,3
Estados Unidos.....	41.193,8	30.029,9	-27,1
Portugal.....	15.346,2	24.605,7	60,3
Hungría.....	15.287,2	24.134,7	57,9
Lituania.....	14.786,7	24.055,7	62,7
Finlandia.....	19.234,0	23.816,9	23,8
Eslovaquia.....	14.792,0	19.982,7	35,1
Rumanía.....	7.160,5	19.319,3	169,8
Letonia.....	8.904,4	17.899,3	101,0
Emir. Árabes Unidos.....	8.487,8	17.236,7	103,1
Irlanda.....	10.990,2	15.517,4	41,2
Brasil.....	8.337,5	13.779,8	65,3
Total	2.803.255,6	3.220.619,2	14,9

Fuente: Datacomex.

0202 CARNE DE ANIMALES DE LA ESPECIE BOVINA, FRESCA O CONGELADA (Miles de euros)			
	Exportaciones		
	2012	2015	% Variación
Rusia	25.756,1	-	-
Portugal.....	21.740,3	21.608,5	-0,6
Francia.....	18.327,2	18.702,7	2,0
Países Bajos.....	6.425,6	10.969,7	70,7
Hong-Kong.....	187,2	7.388,0	3.846,8
Reino Unido.....	7.647,6	6.990,1	-8,6
Marruecos.....	3.957,6	6.946,3	75,5
Alemania.....	5.750,6	6.394,1	11,2
Italia.....	2.312,9	2.866,3	23,9
Bulgaria.....	756,2	1.897,9	151,0
Malta.....	1.187,6	1.584,7	33,4
Bélgica.....	826,1	1.467,8	77,7
Irlanda.....	4.800,5	1.318,1	-72,5
Rep. Checa.....	1.400,0	1.307,2	-6,6
Gabón.....	31,8	1.294,6	3.977,3
Chipre.....	2.576,8	1.094,4	-57,5
Grecia.....	1.906,1	943,1	-50,5
Angola.....	364,0	731,7	101,0
Andorra.....	940,3	652,5	-30,6
Croacia.....	317,0	487,1	53,7
Gibraltar.....	415,4	451,5	8,7
Dinamarca.....	2.148,0	399,7	-81,4
Polinesia francesa.....	-	357,9	0,0
Cuba.....	-	357,3	0,0
Lituania.....	-	337,0	0,0
Suecia.....	218,1	292,4	34,1
Total	116.113,7	102.059,8	-12,1

Fuente: Datacomex.

0810 LAS DEMÁS FRUTAS: FRESAS, FRAMBUESAS, GROSELLAS, KIWIS, CAQUIS (Miles de euros)			
	Exportaciones		
	2012	2015	% Variación
Rusia	21.401,7	-	-
Alemania	279.445,1	326.070,5	16,7
Reino Unido	153.291,1	269.168,2	75,6
Francia	189.197,7	162.867,2	-13,9
Países Bajos	72.179,1	109.015,9	51,0
Italia	102.005,7	108.889,1	6,7
Portugal	36.830,5	39.933,2	8,4
Bélgica	38.084,5	31.318,6	-17,8
Suiza	26.951,2	27.562,2	2,3
Polonia	32.567,6	26.704,4	-18,0
Austria	26.474,0	21.827,3	-17,6
Rep. Checa	16.747,8	17.902,8	6,9
Irlanda	5.528,1	13.590,5	145,8
Suecia	9.499,7	13.322,4	40,2
Lituania	13.406,6	12.308,0	-8,2
Dinamarca	8.881,8	12.200,6	37,4
Noruega	567,6	6.218,5	995,6
Emir. Arabes Unidos ...	1.534,7	5.848,1	281,1
Letonia	7.207,1	5.070,7	-29,6
Canadá	2.161,2	4.144,6	91,8
Bielorrusia	3.211,4	4.131,4	28,6
Arabia Saudí	659,6	4.102,3	522,0
Marruecos	1.666,1	3.950,1	137,1
Finlandia	6.758,0	3.712,2	-45,1
Hungría	1.565,9	3.206,8	104,8
Estados Unidos	2.538,9	3.088,2	21,6
Total	1.083.890,3	1.269.622,5	17,1

Fuente: Datacomex.

07020000 TOMATES FRESCOS O REFRIGERADOS (Miles de euros)			
	Exportaciones		
	2012	2015	% Variación
Rusia	21.210,6	14,7	-99,9
Francia	128.821,3	125.433,9	-2,6
Países Bajos	134.018,6	107.745,8	-19,6
Alemania	233.085,8	254.458,6	9,2
Italia	40.800,8	38.328,8	-6,1
Reino Unido	134.918,3	147.650,3	9,4
Irlanda	6.411,1	5.238,8	-18,3
Dinamarca	13.217,7	15.094,3	14,2
Grecia	766,8	205,5	-73,2
Portugal	18.993,4	20.531,8	8,1
Bélgica	26.212,9	23.365,9	-10,9
Luxemburgo	208,5	208,3	-0,1
Ceuta	62,9	272,0	332,4
Melilla	41,6	124,7	200,2
Islandia	58,7	-	-100,0
Noruega	3.059,3	2.926,5	-4,3
Suecia	24.940,4	37.113,4	48,8
Finlandia	9.555,1	14.626,5	53,1
Austria	7.832,4	11.251,2	43,6
Suiza	8.391,2	10.635,2	26,7
Andorra	779,5	884,1	13,4
Gibraltar	124,8	234,4	87,9
Malta	6,4	104,4	1.543,6
Estonia	1.371,1	1.133,2	-17,4
Letonia	6.251,5	9.731,8	55,7
Lituania	6.775,5	16.333,8	141,1
Total	933.499,1	964.313,4	3,3

Fuente: Datacomex.

0303 PESCADO CONGELADO (EXCEPTO LOS DE LA 0304) (Miles de euros)			
	Exportaciones		
	2012	2015	% Variación
Rusia	21.504,6	-	-
Portugal	124.424,2	131.294,3	5,5
Italia	72.385,0	83.215,7	15,0
Mauricio	72.327,9	46.307,0	-36,0
Vietnam	21.158,1	44.166,9	108,7
Seychelles y dep	81.179,2	33.632,3	-58,6
Ecuador	63.580,9	32.913,5	-48,2
Egipto	18.373,7	32.605,1	77,5
China	33.179,6	23.787,8	-28,3
Francia	22.073,6	21.133,4	-4,3
Costa de Marfil	21.660,3	18.444,8	-14,8
Marruecos	2.657,3	10.963,1	312,6
Japón	8.795,2	9.944,0	13,1
Rumanía	8.004,1	9.600,7	19,9
Madagascar	22.214,4	9.336,0	-58,0
Grecia	7.501,6	8.886,3	18,5
Corea del Sur	7.355,8	8.608,7	17,0
Serbia	4.344,7	8.540,8	96,6
Tailandia	17.999,4	8.239,6	-54,2
Ucrania	12.685,2	7.673,2	-39,5
Ghana	7.044,0	7.298,7	3,6
Singapur	5.493,2	7.141,0	30,0
Brasil	6.772,3	6.425,9	-5,1
Hong-Kong	7.121,3	5.460,5	-23,3
Nigeria	3.151,8	5.300,0	68,2
Turquía	7.405,8	5.040,8	-31,9
Total	802.686,0	681.491,0	-15,1

Fuente: Datacomex.

0808 MANZANAS, PERAS Y MEMBRILLOS FRESCOS (Miles de euros)			
	Exportaciones		
	2012	2015	% Variación
Rusia	10.949,3	-	-
Reino Unido	18.844,8	18.148,1	-3,7
Francia	30.879,1	18.070,1	-41,5
Italia	21.068,5	17.762,8	-15,7
Marruecos	7.692,5	13.245,5	72,2
Portugal	13.277,4	12.525,2	-5,7
Emir. Arabes Unidos ..	6.146,7	11.270,1	83,4
Brasil	14.126,3	11.197,0	-20,7
Alemania	12.205,8	9.420,2	-22,8
Arabia Saudí	4.055,5	8.797,6	116,9
Argelia	6.573,2	8.766,1	33,4
Colombia	1.808,0	6.101,7	237,5
Israel	1.530,7	5.562,0	263,4
Melilla	9.184,2	5.055,5	-45,0
Grecia	3.558,9	2.730,9	-23,3
Mauritania	1.359,7	2.480,3	82,4
Polonia	3.551,2	2.423,8	-31,7
Países Bajos	3.323,4	2.347,4	-29,4
Ceuta	323,9	2.175,4	571,7
Suecia	2.888,8	1.572,5	-45,6
Egipto	371,4	1.533,3	312,8
Jordania	252,0	1.521,0	503,6
Ecuador	352,8	1.198,5	239,7
Senegal	772,5	1.197,9	55,1
Nigeria	11,4	1.176,5	10.238,0
Lituania	302,5	1.122,9	271,3
Total	186.986,0	181.425,6	-3,0

Fuente: Datacomex.

EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE LOS SECTORES AFECTADOS POR LAS SANCIONES RUSAS

2106 90 9200 PREPARADOS ALIMENTICIOS NO EXPRESADOS NI COMPRENDIDOS EN OTRA PARTE, SIN MATERIA GRASA (Miles de euros)			
	Exportaciones		
	2012	2015	% Variación
Rusia	236,7	13,7	-94,2
Francia	10.047,8	13.389,0	33,3
Portugal.....	4.666,3	8.327,8	78,5
Turquía.....	2.343,7	8.011,7	241,8
Japón	12.796,7	6.857,2	-46,4
Ceuta	35.758,1	5.339,6	-85,1
Reino Unido	4.340,6	4.806,4	10,7
Alemania	2.048,3	3.691,3	80,2
Países Bajos	6.348,3	3.155,8	-50,3
Grecia	1.472,3	2.750,0	86,8
Italia	1.342,3	2.463,6	83,5
Bulgaria	75,5	1.831,8	2.326,5
Finlandia	917,6	1.686,2	83,8
Suecia	1.469,1	1.534,9	4,5
Estados Unidos.....	1.331,3	1.300,0	-2,4
Marruecos	797,2	1.142,8	43,3
Emir. Árabes Unidos....	577,3	1.034,0	79,1
Hungría	81,9	964,2	1.077,3
Bélgica	1.087,0	927,9	-14,6
Irán.....	-	852,6	0,0
Andorra	2.575,9	797,1	-69,1
Polonia	227,7	704,9	209,5
Chile.....	30,6	688,1	2.151,7
Rumanía	120,9	554,7	358,9
Rep. Checa.....	236,7	524,5	121,6
Suiza.....	1.239,5	374,1	-69,8
Total.....	110.237,2	82.415,3	-25,2

Fuente: Datacomex.

NORMAS DE ESTILO DE PUBLICACIÓN

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

El documento debe cumplir las siguientes características:

1. Ser material original no publicado ni presentado en otro medio de difusión.
2. La extensión total del trabajo (incluyendo cuadros, gráficos, tablas, notas, etcétera) no debe ser inferior a 15 páginas ni superior a 20. La fuente será Times New Roman, tamaño 12 y espaciado doble. Estar paginado en la parte inferior derecha de cada página.
3. En la primera página se hará constar el título del artículo que deberá ser breve, claro, preciso e informativo y la fecha de conclusión del mismo. Nombre y dos apellidos del autor o autores, filiación institucional, dirección, teléfono y correo electrónico de cada uno de ellos, así como la forma en que desean que sus datos aparezcan.

4. En la segunda página del texto se incluirá:

- El título.
- Un resumen del trabajo con una extensión máxima de 10 líneas con la siguiente estructura: objetivo, método y principal resultado o conclusión.
- De 2 a 6 palabras clave que no sean coincidentes con el título.
- De 1 a 5 códigos de materias del Journal of Economic Literature (clasificación JEL) para lo cual pueden acceder a la siguiente dirección electrónica:

<https://www.aeaweb.org/jel/guide/jel.php>

5. En las siguientes páginas se incluirán el texto, la información gráfica y la bibliografía con la siguiente organización.

- Se incluirá, por este orden, introducción, desarrollo, conclusiones y bibliografía y anexos si los hubiera. Los apartados y subapartados se numerarán en arábigos respondiendo a una sucesión continuada utilizando un punto para separar los niveles de división, según el siguiente modelo:

1. Título del apartado

1.1. Título del apartado

1.1.1. Título del apartado

2. Título del apartado

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

Libros

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

Artículo en revista científica

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

Documento en línea

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

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

Los artículos publicados estarán disponibles en www.revistasICE.com



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

LA ECONOMÍA INTERNACIONAL DE CASTILLA-LA MANCHA 2015-2016

Este artículo pasa revista a todos los aspectos relevantes de la actividad exterior de las empresas en Castilla-La Mancha en 2015, así como una previsión para 2016 a partir de los datos publicados del primer cuatrimestre del año. Incluye un estudio de los flujos comerciales y del perfil de la empresa exportadora en las cinco provincias de la región, y su distribución geográfica y sectorial, al margen de operaciones puntuales o extraordinarias que se pudieran producir. En un marco económico que vislumbra un horizonte más esperanzador, la internacionalización es y deberá seguir siendo una sólida estrategia para que nuestras empresas consoliden su recuperación, diversifiquen riesgos y expandan sus mercados objetivo, aprovechando las oportunidades que la economía mundial nos ofrece. Conocer los riesgos a los que nos enfrentamos y los instrumentos a nuestra disposición son los ingredientes claves para el éxito y es a esta tarea a la que se orienta el informe que acabamos de elaborar.

Palabras clave: comercio exterior, sectores exportadores, capítulos de importación, empresa exportadora.

Clasificación JEL: E60, F14, R10.

1. Introducción

El presente informe trata de abordar, desde diferentes perspectivas económicas y comerciales, la coyuntura del sector exterior de Castilla-La Mancha (C-LM) a lo largo del ejercicio 2015 con una proyección para 2016, recalcando los aspectos positivos pero también los puntos débiles, con el objetivo último de que se refuercen los primeros y se corrijan los segundos en una comunidad autónoma como

C-LM, cuyo proceso de internacionalización es relativamente reciente pero, por ello, de un mayor interés si cabe.

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

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

Versión de agosto de 2016.

CUADRO 1
INDICADORES MACROECONÓMICOS DE LA BALANZA DE PAGOS EN C-LM

Indicadores globales	2014			2015		
	España	C-LM	C-LM / Esp (%)	España	C-LM	C-LM / Esp.(%)
Exportaciones (millones de euros).....	240.034,9	5.339,7	2,2	250.241,3	5.996,1	2,4
Importaciones (millones de euros).....	264.506,7	5.867,4	2,2	274.415,2	6.818,1	2,5
Saldo comercial (millones de euros).....	-24.471,9	-527,7	2,2	-24.173,9	-822,0	3,4
Índice de cobertura (Xs/Ms) (%).....	90,7	91,0	100,3	91,2	87,9	96,4
VAB pb (millones euros).....	948.309	33.211,6	3,5	981.823	34.249,0	3,5
PIB pm (millones de euros).....	1.041.160	36.463,4	3,5	1.081.190	37.715,2	3,5
Exportaciones s/ VAB (%).....	25,3	16,1	63,5	25,5	17,5	68,7
Importaciones s/VAB (%).....	27,9	17,7	63,3	25,4	19,9	78,4
Exportaciones s/PIB (%).....	23,1	14,6	63,5	23,1	15,9	68,7
Importaciones s/PIB (%).....	25,4	16,1	63,3	25,4	18,1	71,2
Saldo/PIB (%).....	-2,4	-1,4	61,6	-2,2	-2,2	97,5
Grado de apertura (Xs+Ms)/PIB (%).....	48,5	30,7	63,4	48,5	34,0	70,0

El resultado C-LM/España = 100% significa que C-LM iguala a España en porcentaje de participación en cada variable económica.

Fuente: Aduanas e INE. Elaboración Dirección Territorial de Comercio en Toledo (ICEX).

lo que redundará en el crecimiento de la economía regional y, en consecuencia, en la mejora del nivel de vida de sus ciudadanos.

2. Estructura económica de Castilla-La Mancha

El producto interior bruto (PIB) de Castilla-La Mancha en el último año, a precios corrientes, alcanzó los 37.715 millones de euros, con una tasa de variación de volumen interanual a precios de mercado del 3,2 por 100, frente al 1,2 por 100 alcanzado el pasado año. En cuanto a la participación del valor añadido bruto (VAB) regional sobre el total nacional, en 2015 la cuota de la región se situó en el 3,5 por 100, una décima por debajo a la registrada en el año anterior.

En cuanto al análisis sectorial, el sector servicios concentra algo más del 64 por 100 del VAB de la región, seguido del sector industrial (16,5 por 100), el agrícola (7,4 por 100), la construcción (6,7 por 100) y el sector energético con la menor contribución al VAB (5,3 por 100). El índice de precios al consumo se ha situado en el -0,3 por 100.

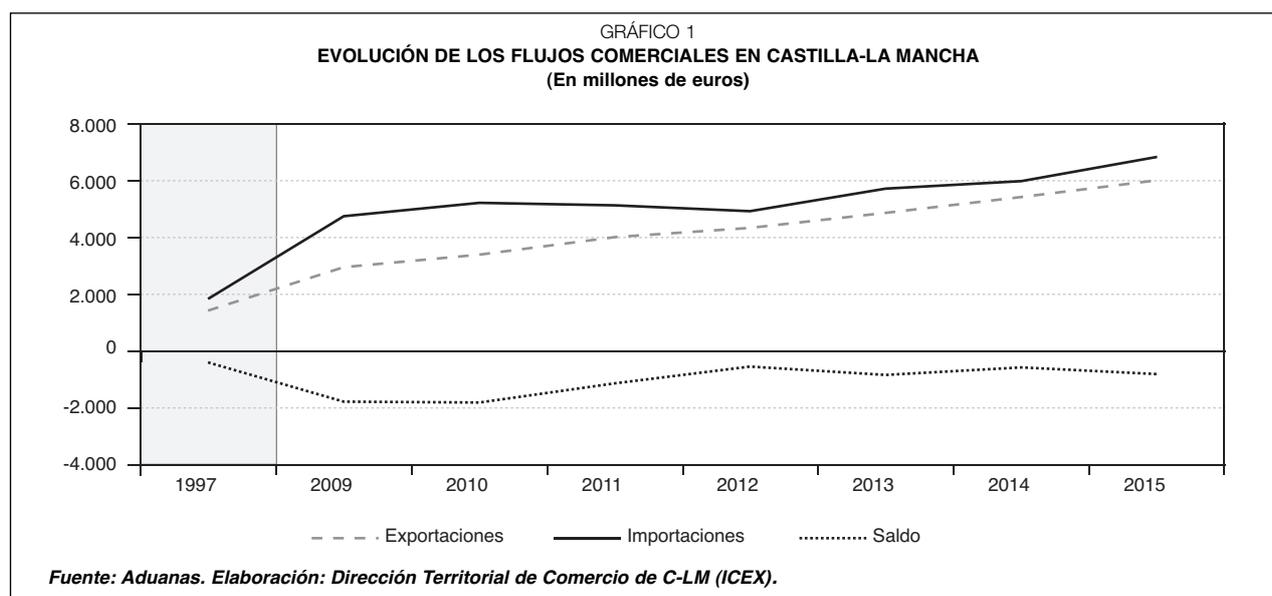
Por lo que respecta a los indicadores de población y empleo de la región en 2015, el volumen

de población activa continúa la trayectoria descendente por cuarto año consecutivo, por el abandono del mundo laboral de más de 4.900 trabajadores, lo que situó la tasa de actividad en el 58,68 por 100. La tasa de ocupación (44,03 por 100) evolucionó positivamente, ganando más de 31.400 puestos de trabajo. Todo esto se traduce en una reducción de la tasa de paro hasta alcanzar el 24,96 por 100 en 2015, inferior al 28,50 por 100 del año anterior; las cifras registradas resultan más de cuatro puntos por encima de la media nacional (20,90 por 100).

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

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

Un periodo de fuerte expansión (1992-1998) en el que el volumen de exportación casi se cuadruplicó, desde 475 millones de euros hasta 1.734 millones, frenado por una caída del 8 por 100 en 1999. Le sigue una nueva etapa en expansión que abarca del 2000 al 2008, destacando especialmente 2004, en el que el crecimiento fue superior a la media, debido a la ▷



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

Finalmente, en los dos últimos años se supera la barrera de los 5.000 millones, rozando incluso en 2015 los 6.000 millones de euros.

Por otro lado, la evolución de las importaciones regionales ha seguido una tendencia más irregular que las exportaciones, llegando a alcanzar cifras récord en 2007, sufriendo después dos años de fuertes caídas, debido sobre todo al parón de la automoción, sector dominante de nuestras compras. Hasta el año 2013 no empiezan a marcar de nuevo una tendencia creciente, alcanzando en 2015 cifras por encima de las logradas antes de la crisis económicas.

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

– La desigual evolución que han experimentado tanto las exportaciones como las importaciones ha tenido como resultado una progresiva mejora del saldo de la balanza comercial, históricamente deficitaria, reduciendo este déficit hasta alcanzar la cifra record de 527 millones de euros muy lejos de la existente en 2007, 5.059 millones de euros. Esto ha sido debido, en gran parte, a un mayor crecimiento de las exportaciones que de las importaciones en los últimos años.

– Un deterioro del índice de cobertura (Xs/Ms), en unos veintiocho puntos porcentuales en el periodo 1995-2004, (del 70 por 100 en 1995 al 48 por 100 en 2004), llegando incluso al 38 por 100 en 2007, merced al gran crecimiento de las importaciones sobre las exportaciones. Los cuatro últimos años, sin embargo, ha sobrepasado las tasas anteriores, alcanzando en 2015 el 87,9 por 100, una de las cifras más altas hasta el momento.

4. Análisis general: el comercio exterior en Castilla-La Mancha en 2015

El volumen total de exportaciones de C-LM en 2015 fue de 5.996 millones de euros, un 12,3 por 100 más que en 2014, por encima del ▷

experimentado en España, que fue del 4,3 por 100. Esto ha supuesto una participación de Castilla-La Mancha del 2,4 por 100 sobre el total exportado a nivel nacional, dos décimas más que la cifra alcanzada el año anterior.

Por su parte, el volumen total de importaciones en 2015 registró también un incremento del 16,2 por 100 (3,7 por 100 de media nacional) situándose en 6.818 millones de euros. El comportamiento de la importación regional se caracteriza por la evolución irregular que ha mostrado en los últimos años, la cual estaba muy marcada por el sector vehículos, en la actualidad con mucho menor peso específico, de lo que se desprende que se han diversificado más nuestras empresas y por consiguiente sus proveedores. La automoción ha pasado de ocupar las primeras posiciones en el *ranking* de importación de la región, al séptimo lugar en 2015, con cifras muy alejadas de las de años anteriores.

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

En cuanto al saldo comercial, los datos de C-LM durante 2015 muestran una subida del déficit comercial de casi el 56 por 100 (de 527 a 822 millones de euros, ambos datos son provisionales).

Respecto a la tasa de cobertura, el mayor incremento de las importaciones ha redundado en una disminución de esta tasa hasta el 87,9 por 100, por debajo de la media nacional, que ha alcanzado el 91,2 por 100.

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

a productos nacionales de especial relevancia para esta región.

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

5. Análisis sectorial y empresarial del comercio exterior de Castilla-La Mancha en 2015

5.1. Análisis sectorializado de la exportación

Desde el punto de vista exportador, Castilla-La Mancha es una región predominantemente ▷

agrícola. El sector estrella es el primario, impulsado por las ventas al exterior de los productos agroalimentarios (35 por 100 del total de nuestras exportaciones, y un aumento en 2015 del 8,7 por 100). No obstante, año tras año, los bienes de equipo en primer lugar, y la industria química después, van ganando posiciones en el *ranking* exportador de la región, lo cual es síntoma de que C-LM consolida su presencia en los mercados exteriores y además amplía su oferta de productos, merced a una creciente industria manufacturera.

En 2015, salvo el sector energético, con un reducido peso sobre el total de nuestras exportaciones, todos los sectores han experimentado una evolución positiva, en consonancia con lo ocurrido en el resto de España. En cuanto al peso relativo de las exportaciones castellano-manchegas sobre el total nacional, cabe destacar que el subsector agroalimentario es donde Castilla-La Mancha contribuye en mayor proporción (5 por 100). Después se sitúan los bienes de consumo con un 3,4 por 100, gracias a la fuerte subida de casi el 40 por 100 en este último ejercicio, desplazando con ello a la industria química, que supone el 2,4 por 100 sobre el total nacional. En 2015, las exportaciones regionales supusieron el 2,4 por 100 del total de España.

5.2. Análisis sectorializado de la importación

En cuanto a la importación, destacan las manufacturas, y dentro de éstas, los bienes de equipo, con el 32,5 por 100 del total.

El subsector «bienes de equipo», parece volver a salir del *stop* técnico que recurrentemente sufre en ciertos períodos cíclicos. El año 2015 cierra con una fuerte subida en la importación de mercancías del 21,6 por 100. Sigue siendo el subsector de mayor participación en el total del volumen regional (32,5 por 100), seguido de la industria química (20,9 por 100).

Los productos agroalimentarios están en tercer lugar, con el 17 por 100, y tras ellos, más alejados, aparecen los bienes de consumo (10,6 por 100) y los metales (5,7 por 100).

Salvo el sector energético, con escasa participación en el total de la importación, con una caída del 41 por 100, y los productos agroalimentarios, que han sufrido un leve descenso del 0,8 por 100, el resto de los sectores han experimentado crecimientos, en su mayoría importantes, destacando la fuerte progresión de las manufacturas y los metales.

En cuanto al peso relativo de las importaciones castellano-manchegas sobre el total nacional debemos destacar la ínfima parte que representan las importaciones de productos energéticos de la región (0,05 por 100). Por el contrario, en el subsector otras semimanufacturas es donde Castilla-La Mancha tiene un mayor peso relativo (5,5 por 100), seguido de productos agroalimentarios (3,6 por 100) y los bienes de consumo (3,5 por 100). En términos generales, la región ha aumentado su participación sobre las importaciones nacionales respecto al año anterior, hasta el 2,5 por 100, o dicho de otra forma, Castilla-La Mancha aumenta su contribución al saldo comercial nacional, impulsado tanto por el aumento de sus importaciones como de las exportaciones.

5.3. Análisis provincial de los flujos comerciales

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

Cabe indicar que, entre los elementos que definen la estructura comercial de las cinco provincias de Castilla-La Mancha y que pueden condicionar, tanto sus diferencias como ▷

sus similitudes, vienen determinados por la significación de una provincia como Madrid (sobre todo para Guadalajara), destino tradicional de ventas de las empresas de la región y punto obligado para muchas de estas empresas de cara a su comercio exterior. Tanto su cercanía física como la mejora en las comunicaciones entre la capital de España y la región castellano-manchega, han propiciado el asentamiento de la sede social de numerosas empresas de la región en Madrid, como plataforma de control de sus operaciones en mercados exteriores.

En muchos casos, ese mejor emplazamiento de Madrid y sus buenas comunicaciones en el centro de la Península, compensa la desventaja que tiene respecto a las ayudas que puede ofrecer Castilla-La Mancha como «región transitoria» dentro de los Programas Operativos Regionales, en el marco del objetivo de inversión en crecimiento y empleo, de los Fondos Comunitarios 2014-2020. Evidentemente, el desarrollo paulatino de una moderna y más tupida red de comunicaciones intraregionales como las que se han acometido recientemente por la Administración regional, unidas a las ya existentes y en proyecto por parte del Estado, irán mejorando este aspecto, absolutamente clave en la promoción exterior de la economía de una región.

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

5.3.1. Albacete

El volumen de exportación de Albacete en el último año superó los 852 millones de euros, lo cual ha significado un aumento del 14,1 por 100 respecto al año anterior. En el último año la cuota de participación ha bajado al 14,2 por 100, ocupando el cuarto puesto de la región, la misma posición respecto al año anterior suponen el 76 por 100 del total de lo exportado en 2015 por Albacete.

En cuanto a su vertiente importadora, asciende a la cantidad de 586 millones de euros, con una pequeña variación a la baja respecto al pasado año (-5,4 por 100). La cuota de participación sobre la importación global de la región ha supuesto un 8,6 por 100 el último año. Las máquinas y aparatos mecánicos consolidan la primera posición, a pesar del descenso acusado (-32,5 por 100). Los lácteos adelantan a las aeronaves, ambas con variaciones a la baja. Los tres capítulos acaparan casi el 37 por 100 del total de la importación provincial. Por otro lado, la importación de calzado desaparece de las primeras posiciones, en una zona exportadora de este producto, arrojando un saldo claramente favorable en su balanza comercial.

5.3.2. Ciudad Real

Ciudad Real presenta un volumen de exportaciones en 2015 de 1.799 millones de euros, un 0,5 por 100 menos que el pasado año. Su participación sobre el total de las exportaciones en Castilla-La Mancha ha sido del 30 por 100 que, a pesar de ceder parte de su cuota anterior, es la mayor de todas las provincias.

Los diez principales sectores exportadores de Ciudad Real suponen el 89 por 100 del total. El sector estrella es el de bebidas, cuya cuota sobre el total de exportación ha bajado al 27,5 por 100 debido al descenso del 8,7 por 100 que han sufrido las ventas. Esto se ha debido en mayor medida al descenso de casi un 22 por 100 en las ventas de alcohol etílico, subpartida que supone el 33 por 100 del total de las bebidas en la provincia. El vino, 63 por 100 del total, ha permanecido invariable en el último año. Dado que las bebidas son el primer capítulo exportador a nivel regional, destacamos la cuota de participación que Ciudad Real aporta al total, más del 61 por 100. Le siguen en importancia, las materias plásticas que acaparan más del 73 por 100 del total exportado por ▷

la región. Las máquinas y aparatos mecánicos también tienen una buena cuota de participación en el total regional, el 45,4 por 100.

Por lo que se refiere a la importación, Ciudad Real presentó un volumen de 514 millones de euros durante el ejercicio 2015. Supone una fuerte subida del 40 por 100 frente a los 368 millones de euros de 2014 (ambos datos provisionales). Es la provincia, después de Cuenca, que menor volumen de compras aporta al total de las adquisiciones de la región, con un 7,5 por 100.

Los principales sectores importadores son el de otros productos químicos, y en segundo lugar, aparatos y material eléctrico, seguido de máquinas y aparatos mecánicos, estos dos últimos con importantes aumentos, si bien, se trata de volúmenes poco significativos, alejados de las principales operaciones. Los cuatro primeros productos suponen conjuntamente casi el 43 por 100 del total de las importaciones de la provincia, seguido de lejos por otros sectores menos significativos.

5.3.3. Cuenca

La provincia de Cuenca presenta un volumen de exportaciones para 2015 de 400 millones de euros, con una destacada subida del 21,4 por 100 respecto al año anterior, y una cuota de participación del 6,7 por 100 sobre el total de las exportaciones de C-LM.

Los diez capítulos principales acaparan el 92 por 100 del total provincial, y los cinco primeros más del 80 por 100 del total exportado por Cuenca, cuatro de ellos son del sector primario, que continua siendo el predominante en ventas al exterior, y más concretamente los productos agroalimentarios. La carne, que aglutina el 26 por 100 del total de la exportación provincial, sigue este año en el primer lugar del *ranking*, gracias a una fuerte subida del 45,4 por 100. Las legumbres también mantienen posición por su buen comportamiento en

2015. Como contrapunto, las bebidas y las conservas encadenan sendas caídas por segundo año.

El volumen de importación de la provincia de Cuenca en 2015 fue de 106 millones de euros, es decir, apenas el 1,6 por 100 del total de importaciones regionales, con un incremento del 16,9 por 100 respecto al año anterior. Es la única provincia que ha visto disminuir su importación desde 1997, concretamente más de un 54 por 100.

5.3.4. Guadalajara

El volumen de exportación de la provincia de Guadalajara fue de 1.542 millones de euros en el último año, es decir, el 25,7 por 100 del total respecto a la comunidad, tres puntos más que el año anterior, subiendo por ello al segundo lugar del *ranking* regional, en detrimento de la provincia de Toledo, ambas se van alternando las posiciones en los últimos años. Las ventas al exterior han aumentado en 2015 un 27,6 por 100, siendo una de las provincias más dinámicas.

Las empresas de Guadalajara han tenido una evolución irregular, aunque el tipo de productos que exporta sigue demostrando que se trata de la provincia más industrializada de la región. No obstante, en los últimos años, se vienen incorporando otros productos que aportan nueva diversidad al tejido empresarial de la zona, como son las prendas de vestir y los muebles. El capítulo más exportador en 2015 ha sido el de aparatos y material eléctricos, con una actividad muy cercana al de prendas de vestir y máquinas y aparatos mecánicos. Estos cuatro productos han supuesto casi el 50 por 100 del total de las ventas al exterior de la provincia.

En cuanto a la importación, el volumen para el último año fue de 3.711 millones de euros, rozando cifras alcanzadas en 2008, previas a la crisis. Supone un 35,7 por 100 más que ▷

en el período anterior, la mayor subida de la región. El hecho de que el 54,4 por 100 de las importaciones regionales tienen como destino Guadalajara, refleja que sigue siendo la provincia más dinámica, cuyo tejido industrial tiene gran peso en la región, impulsado por las compras de bienes de equipo principalmente.

Después de Cuenca, es la provincia con mayor concentración sectorial en sus compras, marcada sin duda por el tipo de empresas que aglutina la zona. Si exceptuamos las bebidas, que ocupan el sexto lugar, destacan en las primeras posiciones los subsectores industriales, todos ellos con una fuerte participación sobre el total regional. Mención aparte requiere el capítulo 87 de vehículos automóviles, que hasta 2008, sobresalía por encima del resto. Sin embargo en 2009 sufrió una brusca caída, quedando relegado a la cuarta posición de las importaciones provinciales, y ocupando el séptimo lugar en 2015, a pesar de la subida experimentada del 19,2 por 100.

5.3.5. Toledo

El volumen de exportaciones de Toledo en el último año fue de 1.404 millones de euros, un 12,6 por 100 más que en el año anterior. De nuevo cede la segunda posición en el *ranking* exportador regional, en favor de Guadalajara. Con una cuota del 23,4 por 100, en el total de Castilla-La Mancha, destaca como la provincia que ofrece una mayor diversificación sectorial en su exportación.

Los diez principales productos suponen el 58 por 100 del total de la exportación provincial. Si bien, una buena parte de ellos supone una importante participación sobre el total de la exportación de cada sector en la región. Cuatro de ellos, el 31 por 100, son agroalimentarios, con un comportamiento heterogéneo. En cuanto a otros productos, las manufacturas de piedra han experimentado el mayor incremento, con un 233 por 100, posicionándose en el sexto lugar del *ranking* provincial.

Las importaciones en la provincia durante 2015 fueron 1.901 millones de euros. Ha bajado su cuota de participación en el total regional al 27,9 por 100, debido a una disminución en sus compras al exterior del 7,5 por 100. A pesar de ello, es la segunda provincia más importadora después de Guadalajara. Ambas son las que marcan prácticamente la totalidad de las importaciones regionales, con más del 82 por 100.

La concentración sectorial en la provincia de Toledo sigue la media de otras provincias de Castilla-La Mancha. Los productos farmacéuticos, el 96 por 100 del total regional, y el 20 por 100 provincial, continúan en la primera posición, a pesar del descenso del 37 por 100 en 2015. Máquinas y aparatos mecánicos consolidan el segundo lugar, con un incremento del 7,9 por 100. Los lácteos, que el año anterior acaparaban casi el 55 por 100 regional, en 2015 pierden cuota hasta el 27 por 100, debido a una fuerte caída del 69 por 100. En general, los principales capítulos importadores han tenido un comportamiento muy desigual.

6. Análisis geográfico del comercio exterior de la economía castellano-manchega en 2015

6.1. Distribución geográfica de la exportación e importación en C-LM

Un análisis geográfico de los flujos de comercio exterior nos ofrece un diagnóstico claro de los mercados en los que los intercambios comerciales son satisfactorios, así como de los países en los que, por su potencial, se debe aplicar un mayor empeño en reforzar las ventas de bienes y servicios.

Al margen de la conocida concentración de los flujos comerciales en Castilla-La Mancha en el entorno europeo (donde, además, los bienes y servicios gozan de libre movilidad), el ▷

hecho más destacable en el aspecto geográfico de las exportaciones en C-LM durante 2015 ha sido que Asia consolida la segunda posición ganada en 2012, cuando se convirtió, por primera vez desde que se tienen datos, en el segundo continente de destino de nuestras ventas, desplazando, así, al continente americano. La razón hay que buscarla en el comportamiento de mercados como China o Japón donde nuestras exportaciones han crecido exponencialmente en los últimos 10 años, mientras que a EEUU, como principal comprador de nuestros productos en el continente americano, las ventas han aumentado apenas un 33 por 100 en el mismo periodo.

Esta concentración en los mercados europeos (la UE acapara el 74,5 por 100 de toda la exportación y el 77,1 por 100 de la importación), hace que no se pueda hablar de un comercio «genuinamente» internacional, en la medida en que las transacciones son ajenas a medidas de política comercial, se desarrollan en un contexto de libre circulación de mercancías o, incluso, entre países con una misma moneda (UEM). Así, las expediciones comunitarias, que crecieron un 12,1 por 100, alcanzaron los 4.467 millones de euros, mientras que las introducciones comunitarias llegaron a los 5.257 millones de euros (12,7 por 100). El déficit comercial con la UE aumentó un 16,5 por 100 (hasta los -790 millones de euros).

Desde el punto de vista exportador, en la UE se han tenido comportamientos muy dispares, las exportaciones dirigidas a Portugal destacan por su gran volumen (el 18 por 100 del total de la exportación) y por su evolución, que ha aumentado un 13,4 por 100 con respecto al año anterior. En otro nivel, pero dentro de los mercados que ofrecen mejores cifras, destacamos los fuertes incrementos en las ventas a Turquía (31,7 por 100), Finlandia (55 por 100) y Dinamarca (77,3 por 100). En general, las exportaciones a los países europeos han experimentado un crecimiento de casi el 13 por 100. Fuera de Europa, destacamos el hecho de que

en 2015 Asia sigue ocupando la segunda posición como destino de las ventas de la región, con un 9 por 100 más que el año anterior. China, con el 21,5 por 100 del total, sigue siendo el primer cliente asiático y el segundo mercado en importancia fuera del continente europeo. A pesar de la distancia, es un mercado atractivo para las empresas de la región, dada su potencialidad comercial. Es uno de los destinos que mayor progresión ha mostrado en los últimos años. Estados Unidos, como principal mercado en importancia fuera de la Unión Europea, ha recuperado el terreno perdido en 2014, gracias a un aumento del 16 por 100 en las ventas. Por último, y dentro del continente africano, Marruecos y Argelia siguen acaparando casi el 50 por 100 de las exportaciones a esta zona, ambos con fuertes incrementos en el último año.

Desde el punto de vista importador, lo más reseñable en 2015 fue que crecieron un 16,2 por 100, subiendo el ritmo del pasado año. Salvo Bélgica, con una fuerte caída en sus ventas a Castilla-La Mancha y Polonia de forma más moderada, el resto de los principales proveedores de la región, ha experimentado incrementos de distinta consideración.

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

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

6.2.1. Albacete

En 2015 las exportaciones a Francia representaron el 23 por 100 del total exportado en ▷

la provincia (bebidas, vidrio y calzado principalmente), a Alemania el 15,5 por 100, (principalmente frutas), que mantiene la segunda posición e Italia, con una cuota de casi el 12 por 100 (también frutas como primer capítulo). Los tres mercados con importantes subidas el último año. De nuevo, como en 2014, cabe destacar el buen comportamiento de las ventas a Estados Unidos (calzado y lácteos) y a Marruecos (aluminio), con mayores índices de crecimiento, si bien las cifras globales están alejadas de las primeras posiciones.

Los dos primeros países importadores coinciden con los de la vertiente exportadora. Francia (lácteos y aeronaves) con el 26 por 100 del total, por delante de Alemania, que aglutina el 12,5 por 100 de todo lo importado por la provincia, a pesar del fuerte descenso sufrido del 36 por 100, encadenando seis años consecutivos de reducción de las compras a este país, debido a la caída de las adquisiciones de máquinas y aparatos mecánicos principalmente. China adelanta a Italia y ocupa el tercer lugar como proveedor de la provincia, a mayor distancia, con casi el 11 por 100 del total, debido en buena parte, al aumento en las compras de aparatos y material eléctrico.

6.2.2. Ciudad Real

En 2015, las exportaciones a Francia representaron casi el 15 por 100 del total exportado en la provincia, y el 13,4 por 100 a Alemania, en ambos casos mayoritariamente bebidas. A Italia, con el 11 por 100, le vende aceite principalmente. Filipinas, que venía figurando entre los diez primeros clientes, este año no aparece en este *ranking*, debido a la caída en sus compras de casi un 55 por 100. El 97 por 100 del total de las exportaciones a este mercado era de alcohol etílico, lo que explicaría el estancamiento que ha sufrido Ciudad Real en 2015 en el capítulo de bebidas, es decir, la causa no ha sido tanto por la caída de las ventas de vino,

como de la otra partida de aguardiente de vino o de orujo. Comparando las cifras provisionales, en este último año, los principales mercados de Ciudad Real han experimentado una evolución muy desigual, destacando en la parte positiva, Turquía, Finlandia y Suecia.

Las ventas de Francia a Ciudad Real, representaron el 17,5 por 100 de todo lo importado por la provincia (otros productos químicos y vehículos en su mayor parte), las de Italia el 13,2 por 100 y las de China el 13 por 100, que desplaza a Alemania, por un fuerte incremento en sus ventas a la provincia del 148 por 100, en buena parte de aparatos y material eléctricos.

6.2.3. Cuenca

Las exportaciones a Francia representaron el 21,3 por 100 del total exportado en la provincia a lo largo de 2015 (aparatos y material eléctricos, artículos de confitería y vino principalmente), a Italia el 11,3 por 100 (carne, bebidas y legumbres), que sube a la segunda posición por el incremento de las ventas de carne en su mayor medida. Alemania es desplazada por ello al tercer lugar, con una cuota del 10,8 por 100 (carne, bebidas y legumbres). También destaca el buen comportamiento de Reino Unido, China, Japón y Estados Unidos, cuyos productos más demandados han sido la carne y legumbres mayoritariamente.

Cuenca ha sido la única provincia que ha disminuido sus compras al exterior a lo largo de todos estos años, un 54 por 100. Reino Unido, sobresalía en los primeros años con diferencia del resto de mercados, donde adquiriría mayoritariamente whisky y ginebra. En 2015 sigue en las primeras posiciones del *ranking* de sus proveedores y representa en la actualidad el 16,1 por 100 de todo lo importado por la provincia, pero con otros capítulos importadores, como aparatos y material eléctricos, y automóviles casi en su totalidad. Alemania se sitúa este año en primera posición y aglutina el 13,6 por 100, impulsado por la compra de ▷

vehículos automóviles. En tercer lugar, Francia con el 11,6 por 100 (animales vivos de la especie bovina). Entre los diez primeros mercados, sólo caen las compras a Italia un 6 por 100 y a Estados Unidos. Destaca el aumento en las importaciones procedentes de China, Países Bajos y Bélgica. También se incorpora Argentina por primera vez al *top ten*.

6.2.4. Guadalajara

Las exportaciones a Portugal representaron más del 32 por 100 del total exportado en la provincia y el 46 por 100 del total de la exportación regional a este mercado. El sector de bienes de equipo es el predominante, seguido de aluminio y lácteos. Irlanda destaca en segundo lugar, después de dos años consecutivos de fuertes ventas de textil (suponen el 76 por 100 del total exportado al país). El resto de clientes quedan a gran distancia del primero. Francia, que en 2014 fue desplazada del segundo lugar, mantiene la tercera posición, gracias a fuertes subidas en las ventas de aparatos y material eléctrico y materias plásticas.

Las importaciones de Alemania representaron el 16,1 por 100 de todo lo importado por la provincia (casi en un 57 por 100 son bienes de equipo). Irlanda se posiciona en segundo lugar este año, gracias al fuerte incremento de las ventas a la provincia de aparatos y material eléctrico, que junto con las máquinas y aparatos mecánicos suponen el 90 por 100 del total de sus importaciones. En general, los diez primeros mercados proveedores de las empresas de Guadalajara han experimentado fuertes incrementos en sus ventas, que podemos interpretar como una reactivación del tejido industrial de la provincia y, por tanto, de la actividad económica regional.

6.2.5. Toledo

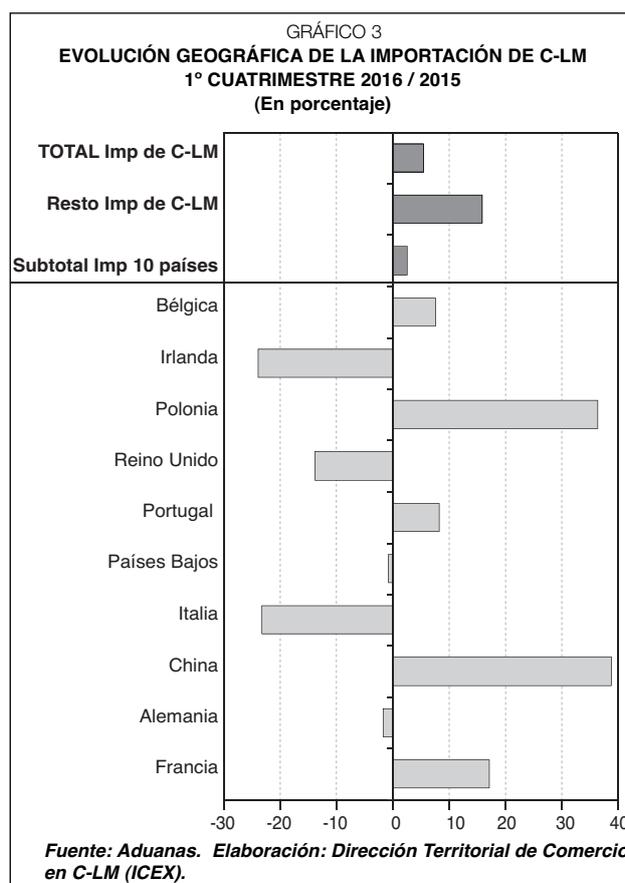
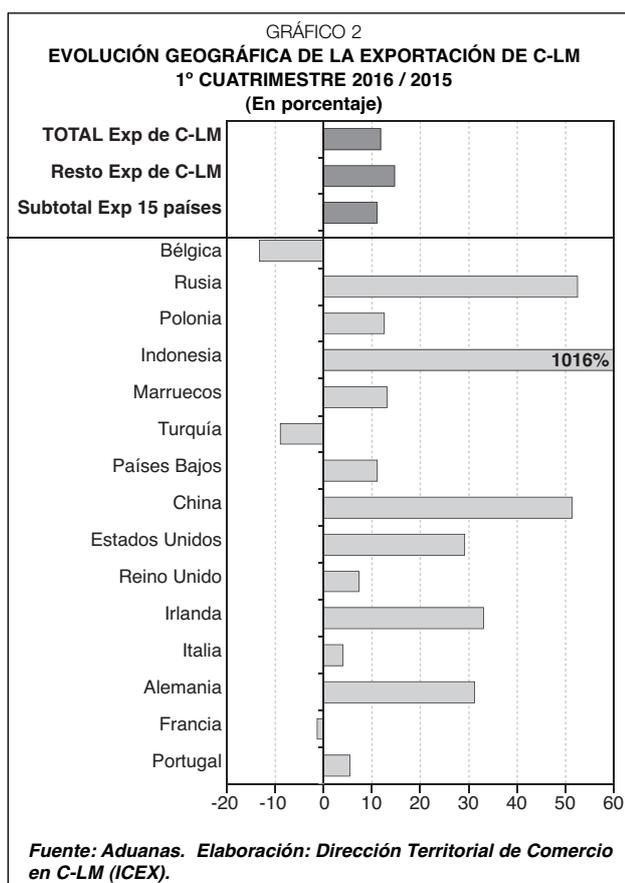
En 2015 las exportaciones a Portugal representaron el 25 por 100 del total exportado en la provincia (productos de índole muy diferente,

pero en los primeros puestos, caucho, productos farmacéuticos y agroalimentarios). Después de Guadalajara, Toledo es la segunda provincia que más exporta a este mercado (el 33 por 100 del total regional). Francia ocupa la segunda posición con una cuota del 15 por 100, seguida de Alemania, que regresa al tercer lugar, con el 11,2 por 100, gracias a una fuerte subida del 27,5 por 100, impulsada por sus compras de manufacturas de piedra y yeso a la provincia. Es decir, los tres primeros destinos acaparan más del 51 por 100 del total de las exportaciones de Toledo. La única nota negativa con respecto al año anterior es que Italia pierde la tercera posición por la caída en las exportaciones de aceite un 66 por 100. En definitiva, los diez primeros países son los mismos que el año anterior, y todos ellos, salvo Italia, han evolucionado muy positivamente en sus exportaciones.

Las importaciones de Francia alcanzan la primera posición, no tanto por su evolución, ya que bajan las compras un 22,3 por 100 (en su mayor parte de lácteos), sino por la caída brusca de las importaciones de productos farmacéuticos de Bélgica, que los últimos años venía encabezando el *ranking*, quedando relegado en 2015 a la quinta posición. Por el mismo motivo, Alemania sube al segundo lugar (productos farmacéuticos y cacao principalmente), seguida de China (bienes de equipo, muebles, prendas de vestir y calzado concentran casi el 60 por 100 del total importado de China). El comportamiento de las compras a los diez primeros mercados ha sido bastante irregular, destacando en general los incrementos en las importaciones a países como Alemania, Reino Unido y Estados Unidos.

7. Perspectivas a corto plazo del comercio exterior de Castilla-La Mancha en 2016: modelo de previsión

Los datos obtenidos en el primer cuatrimestre de 2016 acerca de los flujos comerciales ▷



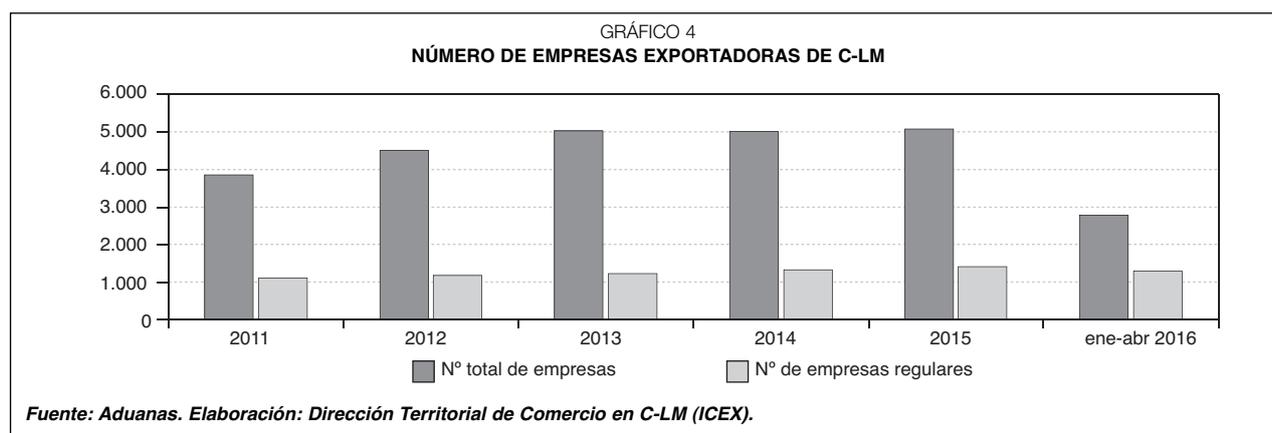
de la región, nos permiten una primera aproximación a las cifras que obtendremos para finales de año a través del modelo de previsión.

7.1. Análisis sectorial: perspectivas de Castilla-La Mancha 2016

A nivel agregado, los quince epígrafes más importantes de la exportación regional suponen más del 72 por 100 del total de nuestras exportaciones; con un 11,4 por 100 de incremento en estos primeros meses del año respecto al mismo periodo de 2015, algo por debajo del 11,8 por 100 del incremento global. Los principales sectores han experimentado notables subidas en las exportaciones. Las legumbres y las manufacturas de piedra han desplazado de este grupo de quince capítulos a las conservas de verduras o fruta y a los productos farmacéuticos, que desaparecen del ranking.

7.2. Principales mercados exteriores de los flujos comerciales de Castilla-La Mancha: perspectivas para el año 2016

Los diez principales destinos acaparan el 70,7 por 100 del total, marcando claramente la tendencia del total de nuestras ventas al exterior. Por lo que respecta a los mercados de la UE cabe destacar que en 2016 se mantendrá, previsiblemente, la crucial importancia de estos socios dentro del comercio exterior de la región, máxime cuando nos encontramos ante el único área en el que la fuerte posición del euro no afecta, directamente, a la competitividad de los productos de C-LM, por lo que preveemos un mantenimiento de la elevada concentración exportadora de la región. No obstante, podemos ver cómo los mercados extracomunitarios, principalmente el asiático y americano, en este último período, han invertido la tendencia pasada, retomando ▷



la senda alcista, sin duda impulsada por la evolución de nuestra moneda, que en sólo un año se ha depreciado un 20 por 100 frente al dólar, llegando a cotizar a 1,05 USD/EUR, en virtud de las medidas adoptadas a mediados de 2014 por el BCE.

7.3. Modelo de previsión

El comportamiento del modelo de previsión en los años anteriores ha sido bastante satisfactorio tal y como se podrá comprobar en las cifras de previsión obtenidas. No obstante, situaciones excepcionales y, en cierta medida inesperadas, tanto en el ámbito económico como político, tiene su influencia en la capacidad predictiva y alteran la senda natural de evolución, tanto de las exportaciones como de la capacidad de importación. En cualquier caso, constatar la tendencia enormemente positiva de Castilla-La Mancha respecto a otras CCAA, y respecto a España, en todos estos años.

Del resultado se deducen las siguientes conclusiones: Castilla-La Mancha ha experimentado una evolución muy positiva, incluso superior a la del conjunto de la economía nacional, especialmente acusada en 2015 y en lo que llevamos de 2016. Así, en 2016, conseguiría unas cifras reales de crecimiento de sus exportaciones del 12,5 por 100, alcanzando los 6.745 millones de euros.

Por el lado de las importaciones, el modelo de previsión podría situar a Castilla-La Mancha en 2016 en torno a los 7.200 millones de euros, lo que supone un aumento de alrededor del 7 por 100, por debajo del crecimiento del año anterior.

De esto se deduce que, con una cierta alternancia respecto a los últimos años, se corregiría el repunte del déficit comercial de 2015, reduciéndolo en 2016 hasta los -545 millones de euros, siendo las compras de bienes de equipo y de consumo, amén de productos químicos, los responsables de este valor.

8. Perfil de la empresa exportadora de Castilla-La Mancha en 2015 y perspectivas para 2016

Un elemento importante para analizar los flujos comerciales es conocer las empresas que están dispuestas a expandir su negocio fuera de nuestras fronteras, con objeto de conseguir una consolidación en los mercados exteriores. Esta consolidación no siempre es fácil y rápida, dado que ello conlleva unos costes que no todas las empresas están en disposición de afrontar en sus primeros pasos, y el proceso puede resultar dilatado en el tiempo.

La principal conclusión que se obtiene es que, en 2015, el 84,6 por 100 de la exportación de Castilla-La Mancha está en manos del 27,8 por 100 de las empresas que salen al exterior, ▷

el resto, hasta alcanzar las 5.056, realiza operaciones de manera esporádica y sin regularidad. Esto evidencia la concentración de las exportaciones castellano-manchegas en un número reducido de empresas, al igual que ocurre en el resto de España. Comparando la cifra con el año anterior, se aprecia un ligero aumento de esta concentración a la que aludimos. En los primeros meses de 2016, la proporción de empresas regulares sobre el total (46,6 por 100) es mayor que la media alcanzada en todo el año 2015.

Otra conclusión destacable es que el número de empresas que han salido al exterior en 2015, ha disminuido ligeramente un 1,8 por 100, al contrario de lo ocurrido con el volumen de sus ventas, que ha resultado ser un 11,8 por 100 mayor. Esto nos lleva a pensar que sigue habiendo recelos a la hora de buscar mercados fuera de nuestras fronteras. Por el contrario, las empresas más consolidadas o regulares, han aumentado en mayor medida las operaciones con sus clientes externos. Esta tendencia parece continuar en el primer tramo de 2016.

Judith Arnal Martínez*

IRLANDA: CRISIS, PROGRAMA DE ASISTENCIA FINANCIERA Y RESULTADOS

Durante la primera década de los años 2000, en Irlanda se gestó una importante burbuja inmobiliaria, acompañada de una fuerte expansión crediticia. Con el pinchazo de la misma, el sector bancario irlandés comenzó a acumular importantes desequilibrios que forzaron la intervención del Gobierno irlandés para garantizar la liquidez y la solvencia de las principales entidades de crédito. Esta intervención puso de manifiesto la existencia de un círculo vicioso entre los sectores público y bancario, que desembocó en la acumulación de un déficit público superior al 32 por 100 del PIB en 2010. Las dudas acerca de la sostenibilidad fiscal y financiera del país forzaron la petición de un programa de asistencia financiera a finales de 2010, que fue concedido por el Mecanismo Europeo de Estabilización Financiera, la Facilidad Europea de Estabilización Financiera, el Fondo Monetario Internacional, Reino Unido, Suecia y Dinamarca. Irlanda consiguió abandonar el programa de asistencia financiera a finales de 2013, tras tres años de aplicación de condicionalidad en los frentes financiero, fiscal y estructural. En la actualidad, Irlanda es el país de la Unión Europea con mayores tasas de crecimiento económico. El propósito de este artículo es analizar en profundidad la crisis, el programa de asistencia financiera y sus efectos en Irlanda.

Palabras clave: Irlanda, programa de asistencia financiera, *bail-in*, Mecanismo Europeo de Estabilización Financiera, Facilidad Europea de Estabilidad Financiera, Fondo Monetario Internacional.

Clasificación JEL: F33, F34, G21.

1. Introducción

Irlanda accedió a la Comunidad Económica Europea (en la actualidad, Unión Europea) en 1973, junto con Reino Unido y Dinamarca, y a la zona euro en 1999. Con un PIB en 2015 de 214.623 millones de euros, Irlanda puede considerarse una economía europea de tamaño mediano.

Desde su adhesión al euro hasta el año 2008, su PIB experimentó tasas de crecimiento medias anuales superiores al 5 por 100, cifra que estaba muy por encima de la media de la zona euro, próxima al 2 por 100. Este crecimiento se vio fundamentalmente apoyado en la demanda interna, especialmente en el sector de la construcción. Durante este período de expansión, que finalizó en el año 2008, la tasa de desempleo irlandesa se mantuvo en niveles muy reducidos y cercanos al 4,5 por 100. ▷

* Técnico Comercial y Economista del Estado.

Versión de junio de 2016.

A lo largo de este tiempo, sus cuentas públicas se mantuvieron muy equilibradas, únicamente se registró un ligero déficit en el año 2002 (-0,4 por 100 del PIB) y en el año 2006, Irlanda logró un superávit del 3 por 100 del PIB. Esto quedó reflejado en la deuda pública sobre PIB, que mantuvo una continua senda decreciente, tocando suelo en el año 2006 con un 24,9 por 100 del PIB.

El sector bancario también presentaba un buen aspecto, ya que la tasa de préstamos morosos sobre préstamos brutos se mantuvo entre el 0,5 y el 1 por 100 durante la mayoría de los años de expansión económica.

En lo que respecta al sector exterior, la balanza por cuenta corriente se mantuvo equilibrada entre 2001 y 2004, pasando a presentar un creciente déficit a partir del año 2005, que acabó por ser del 5,6 por 100 del PIB en 2008. Este empeoramiento en el saldo de la balanza por cuenta corriente fue acompañado de la caída en el superávit de la balanza comercial, que pasó del 29,9 por 100 al 13,2 por 100 del PIB en 2008.

Desafortunadamente, el crecimiento registrado por la economía irlandesa hasta el año 2008 estuvo acompañado de una serie de desequilibrios en los sectores fiscal y financiero, que llevaron a la adopción por el país de medidas extraordinarias en 2008 y 2009. Estas medidas extraordinarias no hicieron sino potenciar el círculo vicioso entre el Gobierno y las entidades de crédito, abocando al Estado irlandés a la petición, en noviembre de 2010, de un programa de asistencia financiera al Fondo Monetario Internacional (FMI), el Mecanismo Europeo de Estabilización Financiera (MEEF), la Facilidad Europea de Estabilización Financiera (FEEF), Reino Unido, Suecia y Dinamarca.

Este trabajo tiene por objetivo analizar la crisis, el programa de asistencia financiera y los resultados de su aplicación en Irlanda. Para ello, en primer lugar, se estudian los desequilibrios generados en los sectores público y

financiero entre los años 2000 y 2008. En segundo lugar, se exponen los efectos del estallido de la crisis en el país, las medidas adoptadas por las autoridades irlandesas como forma de mitigar la crisis y los efectos de dichas medidas. En tercer lugar, se examina el programa de asistencia financiera que le fue concedido por el FMI, el MEEF, la FEEF, Reino Unido, Suecia y Dinamarca, reparando especialmente en su financiación y condicionalidad. Por último, se describe la salida de Irlanda del programa de asistencia financiera y su situación actual, como país con mayores tasas de crecimiento de toda la UE.

2. Los desequilibrios generados durante la década de crecimiento

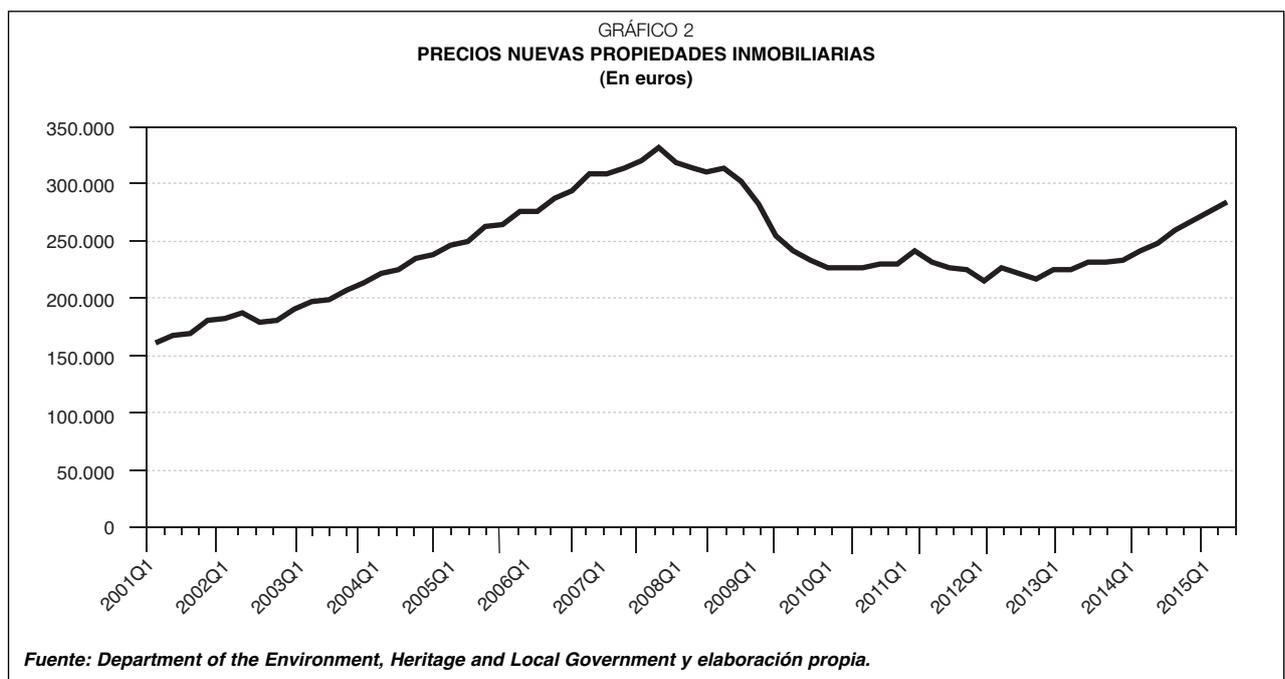
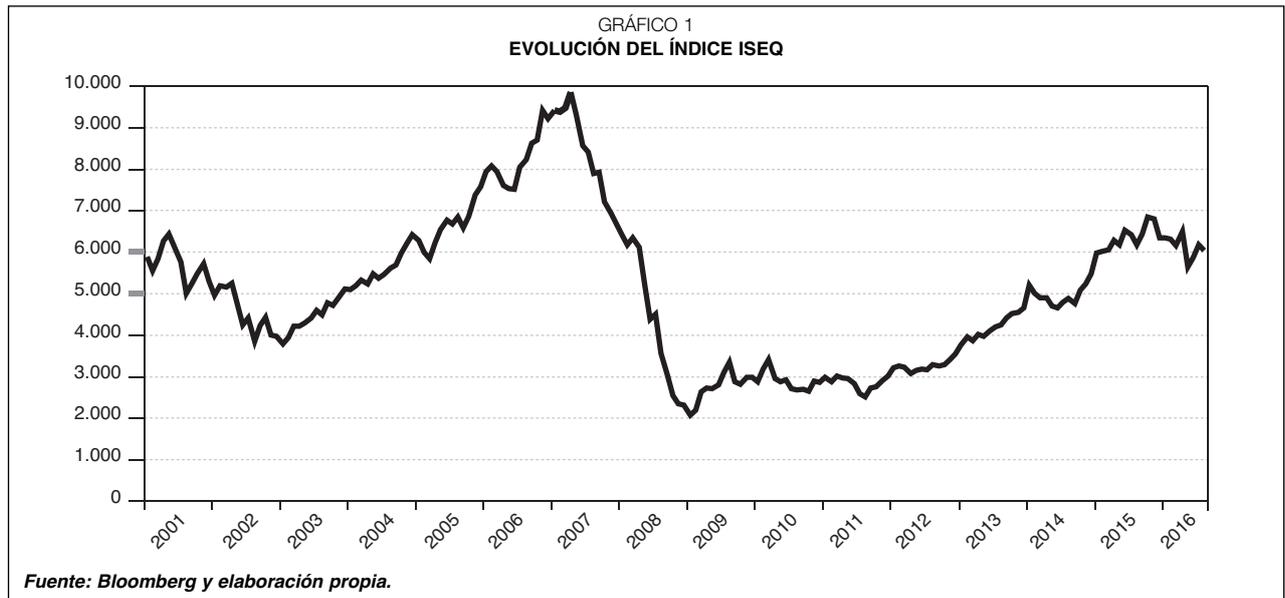
Como se ha mencionado en la introducción, el crecimiento económico registrado por la economía irlandesa hasta el año 2008 (año incluido) se apoyó fundamentalmente en la demanda interna. Este crecimiento se tradujo en un severo aumento de los precios de los activos financieros e inmobiliarios.

En efecto, como puede apreciarse en el Gráfico 1, el ISEQ, principal índice bursátil irlandés, experimentó una fuerte y prolongada subida entre los años 2002 y 2007, que se tradujo en una revalorización del índice superior al 140 por 100.

Los precios de los activos inmobiliarios experimentaron subidas también muy pronunciadas, produciéndose una duplicación de los precios entre los años 2000 y 2007, tal y como se refleja en el Gráfico 2.

Estas considerables subidas en los precios de los activos financieros e inmobiliarios, que llegaron a ser tildadas de burbujas, tuvieron un claro impacto sobre las cuentas públicas y el sistema financiero irlandés.

Por lo que respecta a las cuentas públicas, las autoridades irlandesas aplicaron una política ▷

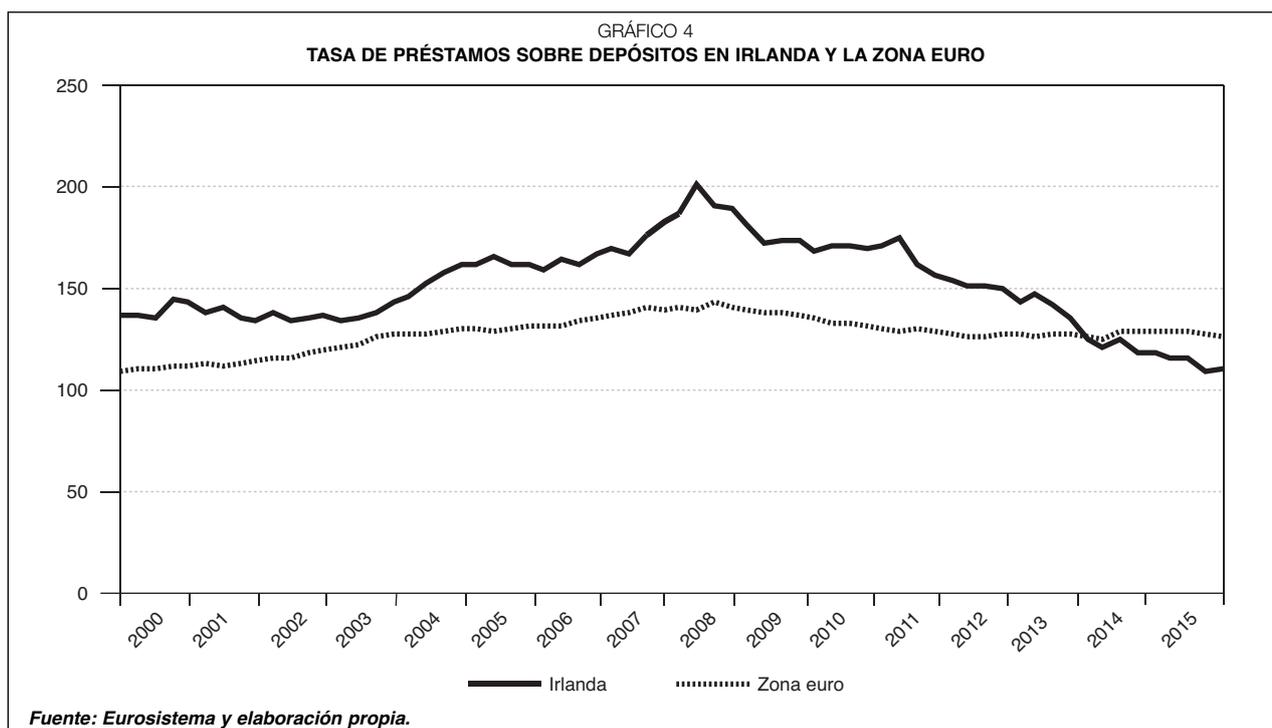
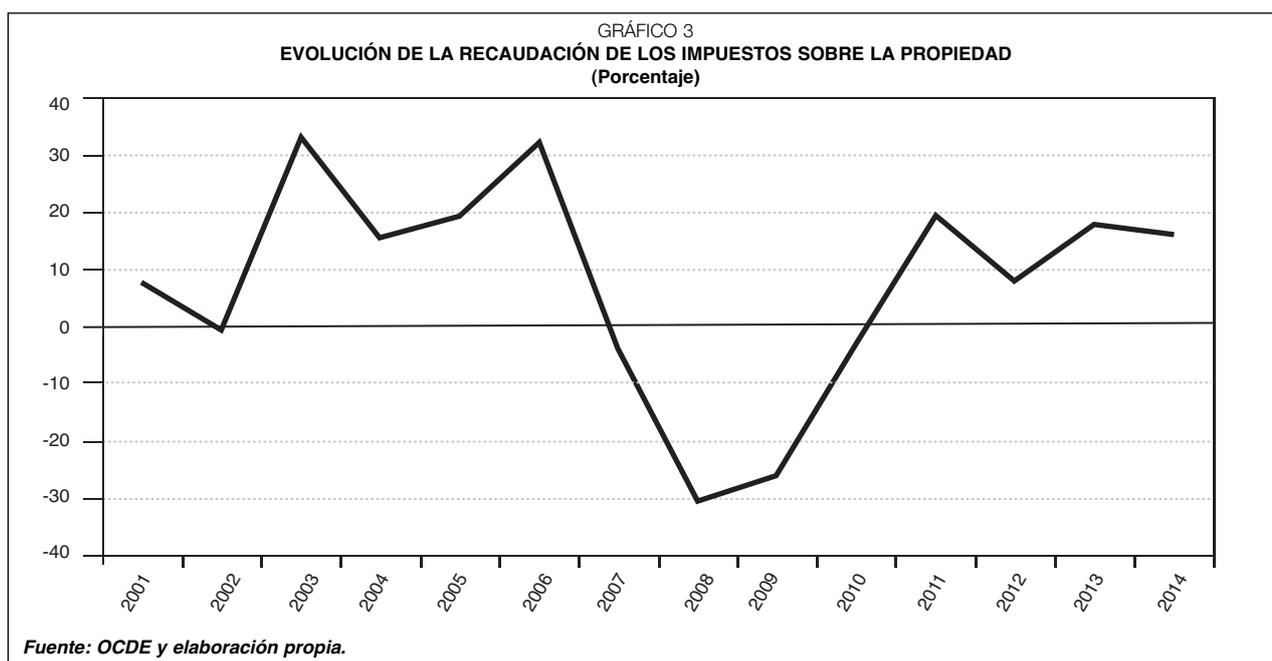


fiscal procíclica fuertemente dependiente de los ingresos públicos procedentes de la construcción. En este sentido, el Gráfico 3 muestra el fuerte incremento experimentado durante los años de expansión económica en la recaudación de los impuestos sobre la propiedad.

En lo que respecta al sector financiero, y tal y como puede observarse en el Gráfico 4, la tasa de préstamos sobre depósitos en Irlanda estuvo muy por encima de la media de la zona

euro, especialmente entre los años 2006 y 2010. Esto fue acompañado de unos estándares en la concesión de crédito y una política de supervisión muy laxos.

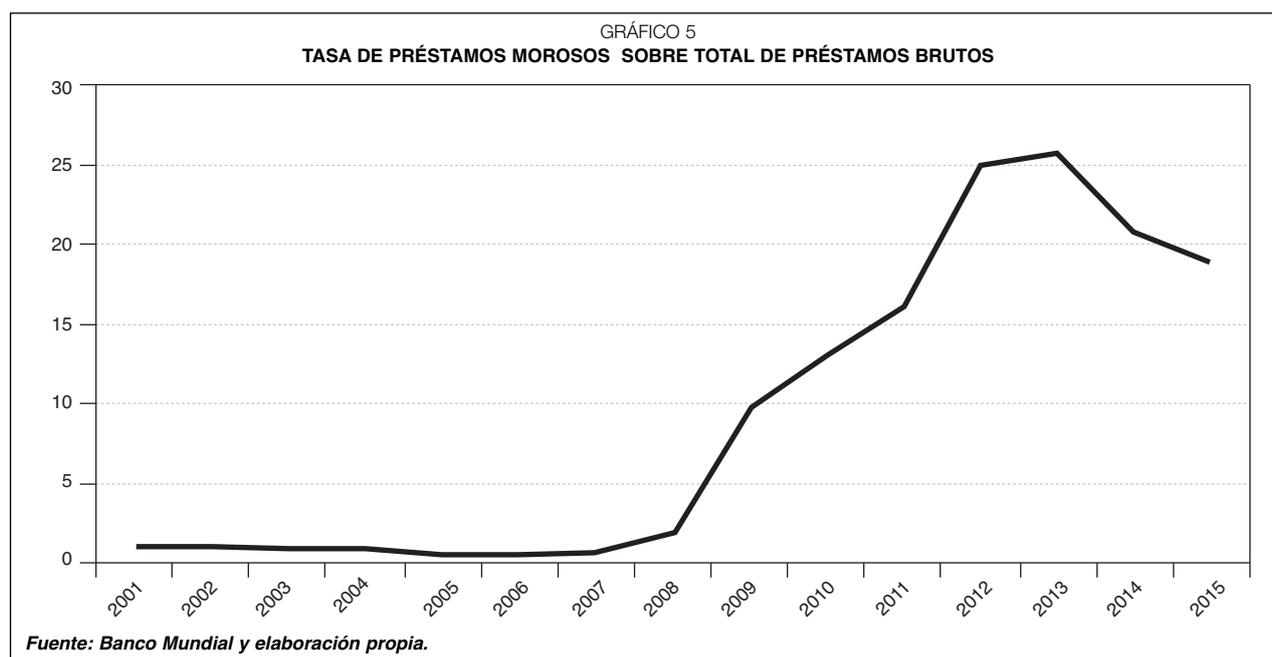
Así las cosas, durante los primeros años de la primera década de los 2000, buena parte de la economía irlandesa se focalizó en el sector de la construcción, que reportó elevados ingresos públicos que se emplearon de manera procíclica. Esta especialización en el sector de la ▷



construcción fue además claramente fomentada por el fuerte ciclo expansivo del crédito bancario, que a su vez estaba apoyado en una supervisión muy laxa. Aunque estos factores permitieron elevadas tasas de crecimiento durante unos años, acabaron por generar una fuerte crisis que afectó duramente a la economía irlandesa.

3. El estallido de la crisis y las medidas adoptadas por las autoridades irlandesas

El exceso de oferta en el sector de la construcción, las alzas en los tipos de interés y la incertidumbre acerca del tratamiento fiscal de la propiedad llevaron a un frenazo en el sector ▷



de la construcción, que repercutió negativamente en el conjunto de la economía. Este impacto negativo en la economía real acabó por trasladarse al sector financiero, en el que la tasa de préstamos morosos sobre préstamos brutos creció exponencialmente, llegando a situarse por encima del 25 por 100 según datos del Banco Mundial, tal y como puede apreciarse en el Gráfico 5.

Dado el impacto que las entidades de crédito irlandesas estaban sufriendo por el desplome del sector inmobiliario, las autoridades irlandesas decidieron adoptar una serie de decisiones para mejorar su liquidez y solvencia.

En aras de sustentar la liquidez de la banca irlandesa, el 30 de septiembre de 2008, el Gobierno lanzó el Credit Institutions Financial Support Scheme (CIFS), por el que se ofreció una garantía por un plazo de dos años a un conjunto de pasivos financieros que abarcaban los depósitos minoristas y de empresas, los depósitos interbancarios, la deuda sénior no garantizada, los bonos garantizados y la deuda subordinada con fecha de vencimiento. Las entidades cubiertas por el esquema eran las principales del país, es decir, las consideradas

de naturaleza sistémica¹. Este esquema recibió la conformidad de la Comisión Europea con arreglo a la normativa de Ayudas de Estado el 13 de octubre de 2008² y fue aprobado por el Parlamento irlandés el 17 de octubre de 2008. Uno de los elementos clave para la obtención de la conformidad de la Comisión Europea fue la fijación de un precio a la garantía, es decir, las entidades de crédito beneficiarias de la garantía tuvieron que satisfacer una cuota por contar con dicha garantía.

El 9 de diciembre de 2009, el CIFS fue sustituido por el Eligible Liabilities Guarantee Scheme (ELGS). Se decidió que las instituciones y pasivos cubiertos por el CIFS pasarían a estarlo por el ELGS hasta el 29 de septiembre de 2010, fecha de vencimiento del CIFS. Asimismo, las entidades incluidas en el CIFS que también desearan participar en el ELGS debían comunicarlo en un plazo de 60 días desde la entrada en vigor del ELGS. Se permitía también la adhesión de entidades no participantes en el CIFS. El objetivo fundamental ▷

¹ Allied Irish Bank, Anglo Irish Bank, Bank of Ireland, EBS Building Society, Irish Life and Permanent, Irish Nationwide Building Society.

² Decisión de la Comisión de 13 de octubre de 2008 sobre el esquema de garantías para los bancos en Irlanda, caso NN 48/2008, OJ C 312/2008 de 6 de diciembre de 2009.

del ELGS era fomentar el acceso de las entidades participantes a financiación a medio plazo (hasta cinco años), por lo que la garantía se aplicó a nuevos pasivos contraídos por las entidades como depósitos no garantizados, certificados de depósitos no garantizados y deuda sénior no garantizada. Al igual que con el CIFS, para beneficiarse del ELGS, las entidades debían satisfacer una cuota anual que seguiría las Recomendaciones del Consejo de Gobierno del BCE sobre garantías gubernamentales para la deuda bancaria, de 20 de octubre de 2008. Este aspecto resultó clave, nuevamente, para que la Comisión Europea considerara que el ELGS no vulneraba la normativa en materia de Ayudas de Estado³ entre el 1 de diciembre de 2009 y el 1 de junio de 2010. Así, las autoridades irlandesas se vieron obligadas a solicitar el visto bueno de la Comisión Europea al ELGS con una periodicidad semestral hasta la expiración definitiva del esquema de garantías el 28 de marzo de 2013.

Por otro lado, como se describirá a continuación, como forma de garantizar la solvencia de las entidades de crédito, el Estado irlandés inyectó fondos públicos en las entidades irlandesas, transfirió ingentes cantidades de recursos públicos a los balances de ciertas entidades a través de las denominadas *promissory notes* e incluso constituyó una sociedad de gestión de activos.

El 16 de enero de 2009, el Anglo Irish Bank, la tercera entidad de crédito de Irlanda y sin lugar a dudas la más problemática por su elevada exposición al sector inmobiliario, fue nacionalizado. Esta nacionalización fue seguida de la inyección de 7.000 millones de euros de capital público en Allied Irish Bank y Bank of Ireland (3.500 millones de euros en cada entidad). En junio de 2009, el Estado irlandés se vio en la obligación de inyectar 4.000 millones de euros en el Anglo Irish Bank, con el fin de

garantizar su solvencia. En marzo de 2010, se inyectaron 100 millones de euros en Irish Nationwide Building Society y EBS Building Society.

También como mecanismo para reforzar la solvencia del sector financiero, el Estado irlandés hizo uso de la figura de las *promissory notes*, que eran títulos emitidos por el Estado irlandés y que computaban como capital CET1⁴ en los balances bancarios. El Gobierno irlandés inyectó cerca de 31.000 millones de euros en forma de *promissory notes* en los balances de tres entidades de crédito (25.300 millones de euros en Anglo Irish Bank, 5.300 millones de euros en Irish Nationwide Building Society y 250 millones de euros en Educational Building Society). Estos fondos supusieron un severo incremento del déficit público de Irlanda en 2010, que llegó a alcanzar el 32 por 100 del PIB (si no se hubiera optado por las *promissory notes*, el déficit público habría sido algo superior al 11 por 100 del PIB). De acuerdo con el perfil de vencimientos de las *promissory notes*, el Gobierno irlandés debía satisfacer a las entidades de crédito en torno a 3.100 millones de euros al año durante 10 años desde el 2011, lo que incrementaba las necesidades anuales de financiación del Tesoro irlandés en esa cuantía, que equivalía al 2 por 100 del PIB irlandés.

Entre las inyecciones de capital y las *promissory notes*, el Estado irlandés transfirió más de 46.000 millones de euros al sector bancario en los primeros años de la crisis, con el fin de garantizar su solvencia.

Además de las inyecciones de capital y las *promissory notes*, en diciembre de 2009, se creó la National Asset Management Company (NAMA) con la finalidad de liberar los balances ▷

³ Decisión de la Comisión de 20 de noviembre de 2009 sobre el esquema de garantías para los bancos en Irlanda, caso NN 349/2009, OJ C 72/2010 de 20 de marzo de 2010.

⁴ El CET1 es un indicador de solvencia que mide la salud financiera de una entidad financiera. La ratio de capital mide, en porcentaje, la relación entre el capital básico (fondos aportados por los accionistas y reservas) y los activos ponderados según riesgo. Una ratio de capital «alta» indica que la entidad cuenta con suficiente capacidad como para hacer frente a eventuales pérdidas en la evolución de su negocio.

de las principales entidades de crédito de Irlanda de los activos más tóxicos y afianzar así su solvencia. El diseño de NAMA no pasaba por que esta sociedad adquiriera los activos tóxicos. En este sentido, se decretó la creación de un Vehículo de Propósito Especial (SPV, por sus siglas en inglés), que estaría participado en un 51 por 100 por inversores privados y en un 49 por 100 por NAMA y que sería el encargado de adquirir los activos tóxicos. Para la adquisición de estos, el SPV emitía deuda, de la cual un 95 por 100 era deuda sénior garantizada por el Estado irlandés y sólo un 5 por 100 era deuda subordinada. La deuda emitida por el SPV pasaba al balance de las entidades de crédito en proporción a los activos que las entidades habían trasladado al SPV. A través de este esquema, NAMA era clasificada como parte del Estado, pero el SPV, al estar participado mayoritariamente por el sector privado, no.

Hasta la fecha, NAMA ha adquirido activos por un valor nominal superior a los 70.000 millones de euros, aplicando un descuento medio del 57 por 100. El método de valoración de los activos adquiridos fue fijado por la Comisión Europea, que partía como principal indicador del valor económico a largo plazo, es decir, del valor que razonablemente alcanzará un activo en un sistema financiero estable.

A diferencia de la sociedad de gestión de activos española, Sareb, que nació con una duración máxima predeterminada (hasta 2027), NAMA continuará existiendo hasta que el Ministerio de Finanzas irlandés considere que ha cumplido sus funciones y que, por tanto, ya no es necesaria.

A pesar de las medidas adoptadas por el Estado irlandés y de que el propio ministro de Finanzas irlandés en la época, Brian Lenihan, defendió en octubre de 2008 que el rescate a la banca irlandesa había sido el más barato de la historia hasta la fecha, la situación de su sistema financiero seguía siendo crítica. Buena prueba de ello es el recurso de las entidades irlandesas a la financiación del Eurosistema, que en noviembre de 2010 se encontraba en los

140.000 millones de euros (en torno al 85 por 100 del PIB irlandés)⁵.

El severo deterioro del sector financiero irlandés y la intervención del Gobierno para tratar de estabilizar la situación sembraron importantes dudas en los mercados financieros acerca de la solvencia de Irlanda. Estas dudas se tradujeron, como se muestra en el Gráfico 6, en el alza en los tipos pagados por el bono soberano irlandés a 10 años. Ello acabó abocando a Irlanda a la petición de un programa de asistencia financiera.

4. El programa de asistencia financiera

4.1. La solicitud y la concesión del programa de asistencia financiera

Las autoridades irlandesas solicitaron el programa de asistencia financiera el 21 de noviembre de 2010, presentando el 24 de noviembre de 2010 un Plan Nacional de Recuperación, que cubría los años 2011 a 2014 y servía como base para la negociación de la condicionalidad del programa con las instituciones.

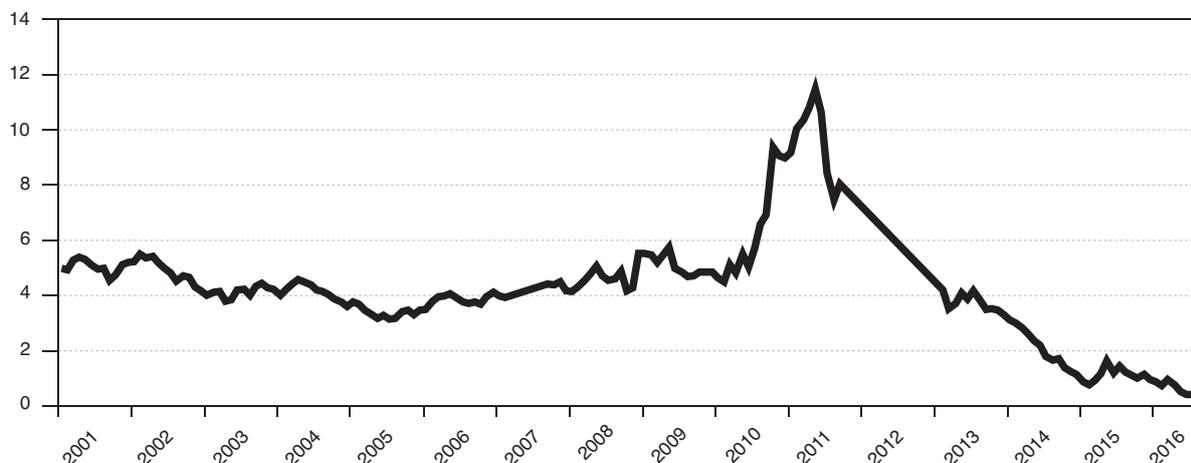
Las instituciones y las autoridades irlandesas llegaron a un *Staff Level Agreement* el 28 de noviembre de 2010, que fue precisamente el día en que el ECOFIN y el Eurogrupo⁶ acordaron a nivel político la concesión de un programa de asistencia financiera a Irlanda.

Las decisiones formales de concesión del programa de asistencia financiera se tomaron el 7 de diciembre de 2010 por el ECOFIN y el 16 de diciembre de 2010 por la Junta del FMI. De su parte, el Parlamento irlandés aprobó la entrada en el programa el 15 de diciembre de 2010. ▷

⁵ Carta de Mario Draghi al europarlamentario Matt Carthy, de 17 de febrero de 2015.

⁶ Eran necesarios los apoyos políticos tanto del ECOFIN como del Eurogrupo, ya que como se explica en el siguiente apartado, parte de la asistencia financiera a Irlanda fue concedida por el MEEF, que cuenta con el apoyo del presupuesto de la UE, y parte por la FEEF, sociedad anónima sita en Luxemburgo que cuenta con las garantías aportadas por los Estados miembros de la zona euro.

GRÁFICO 6
RENDIMIENTO DEL BONO IRLANDES A 10 AÑOS



Fuente: Bloomberg y elaboración propia.

4.2. La financiación del programa de asistencia financiera, las posteriores reestructuraciones de sus condiciones financieras y los vencimientos anticipados con el FMI

Las instituciones cifraron el gap de financiación de Irlanda durante la duración del programa de asistencia financiera (hasta diciembre de 2013) en 85.000 millones de euros. De estos 85.000 millones de euros, 50.000 millones correspondían a necesidades de financiación del Gobierno y 35.000 millones de euros a la facilidad de apoyo a la banca, de los que 25.000 millones de euros tenían un carácter contingente.

Los 85.000 millones de euros del programa de asistencia financiera no fueron financiados íntegramente por los acreedores internacionales. Concretamente, 17.500 millones de euros fueron financiados por la propia Irlanda con cargo a su colchón de tesorería y al Fondo Nacional de Reserva de las Pensiones. Los 67.500 millones de euros restantes sí fueron financiados por acreedores internacionales: 22.500 millones de euros por el FMI, 22.500 millones de euros por el MEEF, 17.700 millones de euros por la FEEF y 4.800 millones de euros por préstamos bilaterales (3.800 millones

de euros por el Reino Unido, 600 millones de euros por Suecia y 400 millones de euros por Dinamarca).

Inicialmente, los préstamos concedidos por el MEEF y por la FEEF tenían un vencimiento medio máximo de 7,5 años. Sin embargo, con el fin de alisar el perfil de vencimientos del Gobierno irlandés y mejorar sus condiciones de liquidez, el 21 de julio de 2011, la Cumbre de Jefes de Estado y de Gobierno de la zona euro tomó la decisión de ampliar el vencimiento medio máximo del préstamo con el MEEF y con la FEEF hasta los 12,5 y 15 años, respectivamente, y de eliminar el margen de 292,5 puntos básicos que Irlanda debía pagar sobre el coste de financiación del MEEF⁷, para así alinear esta modalidad de asistencia financiera con la Asistencia Financiera de Balanza de Pagos. Esta decisión de la Cumbre de la zona euro fue finalmente adoptada por el Consejo el 11 de octubre de 2011⁸ en lo referente al MEEF y por el Consejo de Directores de la FEEF el 27 de octubre de 2011. ▷

⁷ Estas mismas decisiones se aplicaron a Portugal. No obstante, hay que hacer notar que el margen que Portugal tenía que pagar inicialmente por el préstamo del MEEF era de 212 puntos básicos y no de 292,5 puntos básicos, como en el caso irlandés.

⁸ Decisión de Ejecución del Consejo, de 11 de octubre de 2011, por la que se modifica la Decisión de Ejecución 2011/77/UE relativa a la concesión de ayuda financiera de la Unión a Irlanda (2011/682/UE).

A pesar de las mejoras introducidas en 2011 en las condiciones financieras del programa de asistencia financiera a Irlanda, el Estado miembro debía seguir haciendo frente a importantes picos de vencimientos, especialmente en los años 2019 y 2020. Por ello, con el fin de alisar aún más el perfil de vencimientos de Irlanda, el ECOFIN y el Eurogrupo de 12 de abril de 2013 tomaron la decisión política de incrementar los vencimientos medios máximos de los préstamos contraídos por Irlanda con el MEEF y la FEEF hasta los 19,5 y 22 años, respectivamente⁹. Esta decisión fue efectivamente implementada por el Consejo el 21 de junio de 2013¹⁰ y por el Consejo de Directores de la FEEF el 24 de junio de 2013.

Las mejoras introducidas en las condiciones financieras de los préstamos con el MEEF y la FEEF produjeron un encarecimiento relativo del préstamo concedido por el FMI a Irlanda¹¹. Cuando las condiciones financieras del Estado miembro empezaron a mejorar y comenzó a tener acceso a los mercados en condiciones razonables, se planteó la posibilidad de que pagara anticipadamente parte de la asistencia financiera al FMI. Sin embargo, las condiciones financieras de los préstamos concedidos por el MEEF, la FEEF y los acreedores bilaterales (Reino Unido, Suecia y Dinamarca) contenían una cláusula de prepago proporcional de carácter obligatorio¹², por la que si Irlanda reembolsaba anticipadamente parte del préstamo del FMI, también debía amortizar anticipadamente la parte proporcional de los demás créditos. A solicitud de la propia Irlanda¹³, y con el fin de permitir que el país sustituyera la financiación más costosa del

FMI por la más barata proporcionada por los propios mercados financieros, los ministros de Finanzas de la UE adoptaron el acuerdo político de inaplicar la citada cláusula de prepago proporcional en el ECOFIN informal celebrado en Milán el 13 de septiembre de 2014. De esta manera, Irlanda anunció su intención de prepagar al FMI en torno a 18.300 millones de euros.

Irlanda llevó a cabo 4 pagos anticipados al FMI por un importe total de 15.691 millones de derechos especiales de giro –DEG– (en torno a 18.000 millones de euros): 5.604 millones de DEG y 2.039 millones de DEG el 10 y el 17 de diciembre respectivamente, 2.826 millones de DEG el 2 de febrero de 2015 y 5.222 millones de DEG el 20 de marzo de 2015. Según el Tesoro irlandés, estas operaciones de preamortización parcial del préstamo con el FMI permitirán generar unos ahorros para el Gobierno irlandés de 1.600 millones de euros. Además, las operaciones de preamortización se financiaron parcialmente con la venta de acciones preferentes del Banco de Irlanda (1.600 millones de euros) y con el repago de instrumentos contingentes de capital de TSB (400 millones de euros).

4.3. La condicionalidad del programa de asistencia financiera

Al igual que el resto de programas de ajuste macroeconómico completo, que serían concedidos posteriormente a otros Estados miembros de la zona euro (Portugal, Grecia y Chipre), la condicionalidad del programa de asistencia financiera irlandés giraba en torno a tres pilares fundamentales: condicionalidad financiera, condicionalidad fiscal y condicionalidad estructural. No obstante, como se explicará a continuación, fue la condicionalidad en los sectores financiero y de las cuentas públicas la que constituyó el grueso del programa.

4.3.1. Condicionalidad en el sector financiero

Uno de los principales objetivos del programa de asistencia financiera irlandés consistía ▷

⁹ Estas decisiones también se aplicaron a Portugal.

¹⁰ Decisión de Ejecución del Consejo de 21 de junio de 2013 por la que se modifica la Decisión de Ejecución 2011/77/UE sobre la concesión por la Unión de ayuda financiera a Irlanda (2011/682/UE).

¹¹ Según la política de tipos de interés del FMI, el tipo que debe pagar un país por la asistencia financiera equivale al tipo de interés de los derechos especiales de giro más 100 puntos básicos. Se aplicará un sobrecoste de 200 puntos básicos sobre la parte del préstamo que exceda el 187,5 por 100 de la cuota del país deudor. Este sobrecoste pasará a ser de 300 puntos básicos si el préstamo excede el 187,5 por 100 de la cuota del país deudor durante 51 meses.

¹² Cláusula conocida en inglés bajo el nombre *mandatory proportionate repayment provision*.

¹³ Carta enviada por el ministro de Finanzas irlandés, Michael Noonan, a sus homólogos de la UE el 27 de agosto de 2014.

TABLA 1
NECESIDADES DE CAPITAL IDENTIFICADAS EN LAS ENTIDADES DE CRÉDITO VIABLES
(En millones de euros)

	Bank of Ireland	Allied Irish Bank y EBS ¹	Irish Life and Permanent	Total
Obtención de capital privado.....	2.300	0	0	2.300
Ejercicio de imposición de pérdidas ²	1.700	2.100	1.300	5.100
Inyección de capital público	200	11.100	2.300	13.600
Inyección pública de COCOS	1.000	1.600	400	3.000
Total	5.200	14.800	4.000	24.000

¹ Allied Irish Bank y EBS se fusionaron.

² Los ejercicios de imposición de pérdidas consistieron en recompras de deuda subordinada aplicando un descuento mínimo del 70 por 100 del valor nominal.

Fuente: Comisión Europea.

en el saneamiento del sector bancario mediante la recapitalización de las entidades viables (Allied Irish Bank, Bank of Ireland, EBS y Irish Life and Permanent) y la liquidación de las entidades de crédito no viables (Anglo Irish Bank e INBS).

Para medir las necesidades de recapitalización de cada entidad, se realizó un *Prudential Capital Assessment Review* actualizado¹⁴, bajo el cual se calcularon las necesidades de capital para un período de tres años, exigiendo un CET 1 mínimo del 10,5 por 100 en el escenario base y del 6 por 100 en el escenario adverso. En total, se identificaron necesidades de capital equivalentes a 24.000 millones de euros, que quedaron muy por debajo de los 35.000 millones de euros del total del paquete de asistencia financiera que inicialmente se reservaron para la facilidad de apoyo a la banca. Las necesidades de capital identificadas se cubrieron plenamente para julio de 2011, de acuerdo con la distribución indicada en la Tabla 1.

La cobertura de las necesidades de capital de las entidades de crédito consideradas viables garantizó su solvencia y contribuyó a que

estas entidades pudieran recuperar el acceso a los mercados financieros. En efecto, para finales del año 2012, Allied Irish Bank y Bank of Ireland consiguieron emitir deuda sénior no garantizada por importe de 500 millones de euros y 1.000 millones de euros, respectivamente.

En cuanto a las entidades no viables, en la segunda mitad de 2011, se procedió con la fusión de Anglo Irish Bank e INBS en un solo grupo: la Irish Bank Resolution Corporation (IBRC). El 8 de febrero de 2013, siguiendo la liquidación de IBRC, el Tesoro irlandés anunció el acuerdo al que se había llegado entre el Gobierno irlandés y el BCE para proceder con el intercambio de las *promissory notes* del balance de IBRC por ocho series de deuda del Gobierno irlandés. Estas series de deuda eran bonos del Tesoro a tipo de interés flotante, por un importe total de 25.000 millones de euros, vencimientos de entre 25 y 40 años y con intereses pagaderos cada 6 meses (en junio y diciembre), que vendrían referenciados al euríbor 6 meses más un margen medio del 2,63 por 100.

El programa de asistencia financiera mantuvo intacto el funcionamiento de NAMA. Para el momento de la finalización del programa, NAMA había liquidado ya más del 30 por 100 de los activos (por un valor aproximado de 11.000 millones de euros) y amortizado el 25 por 100 de los bonos sénior emitidos (por un valor aproximado de 7.500 millones de euros). ▷

¹⁴ En marzo de 2010, el Banco Central de Irlanda y el Regulador Financiero llevaron a cabo el *Prudential Capital Assessment Review*, que pretendía determinar las necesidades de capital de las principales entidades del país para el período 2010 a 2012, tanto en un escenario base, en el que se exigía un CET1 del 8 por 100, como en uno estresado, en el que se exigía un CET1 del 4 por 100. A la luz de los resultados del *Prudential Capital Assessment Review*, las entidades de crédito irlandesas debían elaborar planes de recapitalización que aseguraran que sus necesidades de capital estarían plenamente cubiertas para finales del año 2010. Como parte del programa de asistencia financiera, se impuso la necesidad de actualizar el *Prudential Capital Assessment Review*.

TABLA 2
SENDA FISCAL OBJETIVO¹ EN TÉRMINOS NOMINALES ESTABLECIDA POR LAS INSTITUCIONES
EN EL MEMORANDO DE ENTENDIMIENTO

	2011	2012	2013	2014	2015
Saldo público nominal sobre PIB	-10,6	-8,6	-7,5	-5,1	-2,9

¹ Senda neta de apoyo a la banca.

Fuente: Comisión Europea.

Con el fin de evitar que la reestructuración del sistema bancario pusiera en peligro la concesión de crédito, se acordó que Allied Irish Bank y Bank of Ireland concederían al menos 21.000 millones de euros de créditos a pymes a lo largo del programa de asistencia financiera. Este objetivo fue posteriormente complementado con iniciativas como el Microfinance Ireland y el Temporary Loan Guarantee Scheme.

Además de sanear las entidades bancarias irlandesas, el programa exigió un fortalecimiento de la supervisión bancaria. Para ello, en 2011, el Banco Central de Irlanda introdujo un nuevo sistema de supervisión basado en riesgos bajo el cual, el nivel de supervisión sería directamente proporcional a la capacidad de la entidad de poner en peligro la estabilidad financiera. En 2013, se dotó al Banco Central de Irlanda de nuevos poderes y herramientas supervisoras.

Por último, con el fin de fomentar el desapego de la economía irlandesa, a finales de 2012, se adoptó una reforma del régimen concursal que equilibraba los intereses de acreedores y deudores y fomentaba el recurso a acuerdos extrajudiciales.

4.3.2. Condicionalidad fiscal

Las cuentas públicas irlandesas pasaron de registrar un superávit público sobre PIB del 0,2 por 100 en 2007 a un déficit público sobre PIB cercano al 32 por 100 en 2010. Como se ha mencionado anteriormente, una buena parte de este déficit procedió de las medidas de apoyo a la banca prestadas por el Gobierno irlandés. No obstante, aun sin esas medidas de

apoyo, el déficit público irlandés hubiera ascendido a más del 11 por 100 del PIB en 2010, lo que denotaba un claro problema en la sostenibilidad de las cuentas públicas relacionado fundamentalmente con el *boom* inmobiliario vivido por la economía irlandesa. Además, en línea con la evolución del déficit, la deuda pública irlandesa pasó de situarse en el 25 por 100 del PIB en 2007 al 92,2 por 100 del PIB en 2010.

Con el fin de subrayar su compromiso con la consolidación fiscal, las autoridades irlandesas hicieron público un completo plan de reformas fiscales en su Plan Nacional de Recuperación, presentado a los pocos días de la solicitud del programa de asistencia financiera, tal y como se ha mencionado anteriormente. El Plan Nacional de Recuperación recogía una estrategia de consolidación equivalente a 15.000 millones de euros a lo largo de cuatro años. Las medidas de consolidación se repartirían de la siguiente manera: se adoptarían medidas por 6.000 millones de euros en 2011, dejándose para los tres años restantes medidas anuales por 3.000 millones de euros. Dos terceras partes de las medidas contenidas en el Plan Nacional de Recuperación afectaban a reducciones en el gasto público, consistiendo únicamente una tercera parte en incrementos en los ingresos públicos.

Aunque el objetivo de las autoridades irlandesas era reducir el nivel de déficit público sobre PIB por debajo del 3 por 100 para el año 2014, las instituciones adoptaron un enfoque más conservador, concediendo a Irlanda hasta el año 2015 para rebajar su nivel de déficit público sobre PIB por debajo del 3 por 100 y salir así del brazo correctivo del Pacto de ▷

TABLA 3
CUANTÍA Y DISTRIBUCIÓN DE LAS MEDIDAS FISCALES IMPLEMENTADAS POR IRLANDA DURANTE
LA DURACIÓN DEL PROGRAMA
 (En millones de euros)

	2011	2012	2013
Medidas por el lado de los ingresos.....	2.100	1.600	1.500
Medidas por el lado de los gastos.....	3.900	2.200	1.500
Total.....	6.000	3.800	3.000

Fuente: Comisión Europea.

Estabilidad y Crecimiento. De esta manera, las instituciones establecieron como objetivo la siguiente senda fiscal en términos nominales.

Finalmente, durante el programa de asistencia financiera, las autoridades irlandesas implementaron medidas por 6.000 millones de euros en 2011, 3.800 millones de euros en 2012 y 3.000 millones de euros en 2013, repartidas entre ingresos y gastos públicos según figura en la Tabla 3.

En lo que a las medidas adoptadas en el área de ingresos públicos respecta, el objetivo principal pasaba por ensanchar las bases fiscales. Dos terceras partes de las medidas se centraron en los impuestos directos, afectando sólo una tercera parte a los impuestos indirectos. En lo que a los impuestos directos se refiere, la mayor parte de las medidas, centradas en el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas, se adoptaron en 2011. Con respecto a los impuestos indirectos, destaca la subida del tipo estándar del IVA del 21 al 23 por 100 en 2012.

Por el lado de los gastos públicos, se redujeron los gastos en protección social, que pasaron de suponer el 14,7 por 100 del PIB en 2010 al 13,7 por 100 del PIB en 2013. También se redujeron los gastos en empleo público, tanto a través de la disminución del número de empleados como de los recortes en los salarios públicos, pasando de ser el 11,7 por 100 del PIB en 2010 al 10,7 por 100 del PIB en 2013. Además, gracias a la reducción del consumo intermedio y de la formación bruta de capital fijo, pudo registrarse una consolidación adicional equivalente al 2,4 por 100 del PIB.

Aparte de la adopción de medidas de consolidación fiscal, el programa de asistencia financiera previó también la necesidad de que Irlanda fortaleciera su marco de gobernanza fiscal. Dado que el programa irlandés coincidió temporalmente con la reforma en materia de gobernanza fiscal y económica en el seno de la UE, la condicionalidad en este frente se dirigió a garantizar que Irlanda implementaba todas las reformas europeas¹⁵. Fruto de estos compromisos, Irlanda adoptó en 2012 el Fiscal Responsibility Act (que fue luego reformado en 2013) y creó el Independent Fiscal Advisory Council, al que se atribuyeron las funciones de controlar el cumplimiento de Irlanda con las reglas fiscales y de reforzar el cuadro macroeconómico empleado como base en la elaboración presupuestaria.

Como consecuencia de todas estas medidas, Irlanda consiguió fortalecer su marco fiscal institucional y reconducir la situación de sus cuentas públicas. En este sentido, habría que destacar que Irlanda consiguió rebajar su déficit público por debajo del 3 por 100 del PIB en 2015 (en línea con los objetivos del programa y no de las autoridades irlandesas, que pretendían pasar al brazo preventivo del Pacto de Estabilidad y Crecimiento al finalizar el año 2014). ▷

¹⁵ Estas reformas comprenden fundamentalmente la Directiva 2011/85/UE del Consejo, de 8 de noviembre de 2011, sobre los requisitos aplicables a los marcos presupuestarios de los Estados miembros y el Reglamento 473/2013 del Parlamento Europeo y del Consejo de 21 de mayo de 2013 sobre disposiciones comunes para el seguimiento y la evaluación de los proyectos de planes presupuestarios y para la corrección del déficit excesivo de los Estados miembros de la zona euro.

4.3.3. Condicionalidad estructural

Irlanda ha sido tradicionalmente una de las economías más competitivas de la UE, con elevados grados de productividad y una población bien formada. Por ello, la condicionalidad estructural impuesta como consecuencia del programa de asistencia financiera no fue especialmente estricta.

En el ámbito del mercado de trabajo, el salario mínimo interprofesional (SMI) por hora se redujo de 8,65 euros (el segundo mayor SMI de toda la UE) a 7,65 euros. Se redujeron el ámbito subjetivo y el importe de los subsidios por desempleo. Desde el punto de vista de las políticas activas de empleo, se integraron las dos agencias irlandesas de empleo, dando lugar al *one stop shop Intreo service*, que inició su andadura en octubre de 2012. No se adoptaron medidas en materia de protección del empleo, ya que se consideró que la economía irlandesa era lo suficientemente flexible en este sentido.

En cuanto al sector sanitario, la versión inicial del Memorando de Entendimiento no contenía ninguna medida. No obstante, conforme fue transcurriendo el programa y se fue revisando el Memorando de Entendimiento, las instituciones introdujeron condicionalidad en este ámbito. Así, las autoridades irlandesas adoptaron medidas para fomentar el uso de medicamentos genéricos y llegaron a un acuerdo de fijación de precios de medicamentos con la industria farmacéutica para el período 2012 a 2015.

En lo referente al sector energético, las instituciones insistieron inicialmente en la necesidad de que Irlanda procediera con la venta de activos públicos. Sin embargo, las ventas se retrasaron a petición de las propias autoridades irlandesas, que querían esperar al momento idóneo que permitiera maximizar los ingresos por la venta. Este argumento fue aceptado por las instituciones, que consideraron que los ingresos obtenidos por la privatización en el sector energético no eran críticos para el cumplimiento de Irlanda con la senda fiscal.

En Irlanda, los servicios de agua eran proporcionados de manera gratuita en el punto de uso. Ello sumado a la fragmentada red de agua irlandesa, que sufría de una clara falta de inversiones, llevaron a las instituciones a introducir condicionalidad relacionada con este sector en el Memorando de Entendimiento. Así, se transfirió la responsabilidad del suministro de agua a la empresa nacional Irish Water. No obstante, la eliminación de la gratuidad en la prestación de los servicios de agua resultó políticamente compleja, por lo que no pudo adoptarse durante el programa de asistencia financiera.

Por último, el programa permitió un reforzamiento de las políticas de competencia, fomentando la fusión de la Competition Authority y la National Consumer Agency en una única institución, que inició su andadura en noviembre de 2014 bajo el nombre de Competition and Consumer Protection Competition.

4.4. Desembolsos realizados bajo el programa de asistencia financiera

El MEEF desembolsó 22.500 millones de euros a Irlanda en 10 desembolsos diferentes, cuya cuantía y vencimientos iniciales aparecen recogidos en la Tabla 4. Es necesario hacer notar que, a diferencia de las extensiones de los vencimientos del préstamo con FEEF, que son automáticas, Irlanda ha de solicitar unos meses antes de cada vencimiento del MEEF la extensión del plazo a la Comisión Europea.

Por su parte, la FEEF realizó 12 desembolsos por un total de 17.700 millones de euros, que aparecen detallados en la Tabla 5.

El FMI también realizó 12 desembolsos por un total de 19.540 millones de derechos especiales de giro, que aparecen detallados en la Tabla 6.

Finalmente, Irlanda también recibió préstamos bilaterales de Reino Unido (3.200 millones de libras esterlinas en ocho desembolsos), Suecia (600 millones de euros en cuatro ▷

TABLA 4
DESEMBOLSOS REALIZADOS A IRLANDA POR EL MEEF

Fecha de desembolso	Cantidad desembolsada (millones de euros)	Vencimiento (años)
12/01/2011	5.000	5
24/03/2011	3.400	7
31/05/2011	3.000	10
29/09/2011	2.000	15
06/10/2011	500	7
16/01/2012	1.500	30
05/03/2012	3.000	20
03/07/2012	2.300	15
30/10/2012	1.000	15
25/03/2014	800	10

Fuente: Comisión Europea.

TABLA 6
DESEMBOLSOS REALIZADOS A IRLANDA POR EL FMI

Fecha de desembolso	Cantidad desembolsada (millones de DEG)
18/01/2011	5.010
18/05/2011	1.410
07/09/2011	1.320
16/12/2011	3.310
29/02/2012	2.790
15/06/2012	1.190
28/09/2012	760
20/12/2012	830
27/03/2013	830
27/06/2013	830
27/09/2013	680
18/12/2013	580

Fuente: FMI.

desembolsos) y Dinamarca (400 millones de euros en 4 desembolsos), tal y como se detalla en las Tablas 7, 8 y 9.

5. Conclusiones

El 14 de noviembre de 2013, el Eurogrupo concluyó que el programa de asistencia financiera irlandés había sido un éxito, indicando que el país podría abandonarlo al finalizar el año, como de hecho ocurrió.

En sintonía con el mensaje lanzado por el Eurogrupo, Irlanda ha conseguido dejar atrás la crisis, reconduciendo con firmeza los problemas detectados en las cuentas públicas y en su sector bancario. Irlanda es, sin lugar a dudas, una experiencia de éxito en la aplicación de programas de asistencia financiera.

TABLA 5
DESEMBOLSOS REALIZADOS A IRLANDA POR LA FEEF

Fecha de desembolso	Cantidad desembolsada (millones de euros)	Vencimiento final revisado
01/02/2011	1.900	01/08/2032
01/02/2011	1.700	01/08/2033
10/11/2011	900	01/08/2030
10/11/2011	2.100	25/07/2031
15/12/2011	1.000	01/08/2030
12/01/2012	1.200	01/08/2029
19/01/2012	500	01/07/2034
03/04/2012	2.700	01/08/2031
02/05/2013	800	01/08/2029
18/06/2013	1.600	18/06/2042
27/09/2013	1.000	27/09/2034
04/12/2013	2.300	04/12/2033

Fuente: FEEF.

En 2014 y 2015, el PIB real irlandés creció un 5,2 y un 26¹⁶ por 100 respectivamente, encabezando el crecimiento económico de la UE. El desempleo ha iniciado una clara senda decreciente, situándose en el 9,4 por 100 a finales de 2015. Las cuentas públicas están cada vez más saneadas: Irlanda consiguió abandonar el brazo correctivo del Pacto de Estabilidad y Crecimiento a finales del 2015, al presentar un déficit público nominal sobre PIB del 2,3 por 100. La deuda pública cerró el 2015 en el 93,8 por 100 del PIB, muy por debajo del 120 por 100 que se registró en 2013.

El tamaño del sector bancario irlandés se ha reducido en más del 30 por 100 y su dependencia con respecto a la financiación del BCE ha caído notablemente. La ratio de préstamos sobre depósitos se ha reducido por debajo del 122,5 por 100, en línea con el objetivo inicial del programa. Allied Irish Bank y Bank of Ireland volvieron a registrar beneficios en el 2014. La estructura supervisora del sistema bancario irlandés es ahora más resistente.

Hasta la fecha, NAMA ha conseguido amortizar 24.600 millones de euros de bonos sénior, lo que equivale al 81 por 100 de la deuda sénior. Las autoridades irlandesas esperan que, para ▷

¹⁶ La cifra de crecimiento del PIB relativa a 2015 ha generado importante polémica. Aunque inicialmente se esperaba que el PIB irlandés en 2015 creciera en torno al 7,8 por 100, la revisión posterior de las cifras puso de manifiesto que esta cifra era del 26 por 100. Ello ha generado dudas acerca de la metodología estadística empleada para el cálculo del PIB.

TABLA 7
DESEMBOLSOS REALIZADOS A IRLANDA POR REINO UNIDO

Fecha de desembolso	Cantidad desembolsada (millones de libras esterlinas)	Vencimiento (años)
14/10/2011.....	400	7,5
30/01/2012.....	400	7,5
28/03/2012.....	400	7,5
01/08/2012.....	400	7,5
19/10/2012.....	400	7,5
06/03/2013.....	400	7,5
06/06/2013.....	400	7,5
26/09/2013.....	400	7,5

Fuente: National Treasury Management Agency.

TABLA 8
DESEMBOLSOS REALIZADOS A IRLANDA POR SUECIA

Fecha de desembolso	Cantidad desembolsada (millones de euros)	Vencimiento (años)
15/06/2012.....	150	7,5
01/11/2012.....	150	7,5
07/06/2013.....	150	7,5
07/11/2013.....	150	7,5

Fuente: National Treasury Management Agency.

2018, toda la deuda sénior emitida por NAMA esté ya amortizada.

Si bien la aplicación de programa de asistencia financiera irlandés ha sido una experiencia de éxito, es necesario no pasar por alto una de sus principales lecciones: existe un círculo vicioso entre el Gobierno y las entidades de crédito que puede acabar por arrastrar a toda una economía e incluso, a toda una unión monetaria. Esta lección constituye, sin lugar a dudas, uno de los principales argumentos para continuar con el progreso del proyecto de la unión bancaria. De nada sirve que los Estados miembros de la zona euro adopten planes de reformas a nivel nacional si no se sigue profundizando en conseguir una Unión Económica y Monetaria óptima.

Bibliografía

- [1] BANCO MUNDIAL (2016). *Base de datos de tasas de morosidad.*
- [2] BLOOMBERG (2016). *Rendimientos del bono genérico irlandés a 10 años y evolución del ISEQ.*
- [3] COMISIÓN EUROPEA (2008). *Decisión de la Comisión de 13 de octubre de 2008 sobre el esquema de garantías para los bancos en Irlanda, caso NN 48/2008, OJ C 312/2008 de 6 de diciembre de 2009.*

TABLA 9
DESEMBOLSOS REALIZADOS A IRLANDA POR DINAMARCA

Fecha de desembolso	Cantidad desembolsada (millones de euros)	Vencimiento (años)
30/03/2012.....	100	7,5
01/11/2012.....	100	7,5
04/06/2013.....	100	7,5
07/11/2013.....	100	7,5

Fuente: National Treasury Management Agency.

- [4] COMISIÓN EUROPEA (2009). *Decisión de la Comisión de 20 de noviembre de 2009 sobre el esquema de garantías para los bancos en Irlanda, caso NN 349/2009, OJ C 72/2010 de 20 de marzo de 2010.*
- [5] COMISIÓN EUROPEA (2011). «The Economic Adjustment Programme for Ireland» *Occasional Papers*, nº 76.
- [6] COMISIÓN EUROPEA (2011). «The Economic Adjustment Programme for Ireland, Summer 2011 review», *Occasional Papers*, nº 84.
- [7] COMISIÓN EUROPEA (2011). «The Economic Adjustment Programme for Ireland, Autumn 2011 review», *Occasional Papers*, nº 88.
- [8] COMISIÓN EUROPEA (2012). «The Economic Adjustment Programme for Ireland, Winter 2011 review», *Occasional Papers*, nº 93.
- [9] COMISIÓN EUROPEA (2012). «The Economic Adjustment Programme for Ireland, Spring 2012 review», *Occasional Papers*, nº 96.
- [10] COMISIÓN EUROPEA (2012). «The Economic Adjustment Programme for Ireland, Summer 2012 review», *Occasional Papers*, nº 115.
- [11] COMISIÓN EUROPEA (2013). «The Economic Adjustment Programme for Ireland, Autumn 2012 review», *Occasional Papers*, nº 127.
- [12] COMISIÓN EUROPEA (2013). «The Economic Adjustment Programme for Ireland, Winter 2012 review», *Occasional Papers*, nº 131.
- [13] COMISIÓN EUROPEA (2013). «The Economic Adjustment Programme for Ireland, Spring 2013 review», *Occasional Papers*, nº 154.
- [14] COMISIÓN EUROPEA (2013). «The Economic Adjustment Programme for Ireland, Summer 2013 review», *Occasional Papers*, nº 162.
- [15] COMISIÓN EUROPEA (2013). «The Economic Adjustment Programme for Ireland, Autumn 2013 review», *Occasional Papers*, nº 167.
- [16] COMISIÓN EUROPEA (2015). «Ex Post Evaluation of the Economic Adjustment Programme Ireland, 2010-2013», *Institutional Papers*, nº 004. ▷

- [17] CONSEJO DE LA UNIÓN EUROPEA (2011). *Decisión de Ejecución del Consejo de 11 de octubre de 2011 por la que se modifica la Decisión de Ejecución 2011/77/UE relativa a la concesión de ayuda financiera de la Unión a Irlanda (2011/682/UE).*
- [18] CONSEJO DE LA UNIÓN EUROPEA (2013). *Decisión de Ejecución del Consejo de 21 de junio de 2013 por la que se modifica la Decisión de Ejecución 2011/77/UE sobre la concesión por la Unión de ayuda financiera a Irlanda (2011/682/UE).*
- [19] DEPARTMENT OF THE ENVIRONMENT, HERITAGE AND LOCAL GOVERNMENT (2016). *Base de datos de precios de nuevas propiedades inmobiliarias en Irlanda.*
- [20] EUROSISTEMA (2016). *Base de datos de la tasa de préstamos sobre depósitos en Irlanda y la zona euro.*
- [21] ORGANIZACIÓN PARA LA COOPERACIÓN Y EL DESARROLLO ECONÓMICOS (2016). *Base de datos de la recaudación de impuestos sobre la propiedad.* ▷

IRLANDA: CRISIS, PROGRAMA DE ASISTENCIA FINANCIERA Y RESULTADOS

ANEXO 1
CUADRO MACROECONÓMICO DE IRLANDA ENTRE 2001 Y 2016 ⁽¹⁾

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
PIB real.....	5,7	6,1	4,4	4,5	6,4	5,7	6	-3,5	-5,5	-0,8	1,4	0,2	1,4	5,2	7,8	4,5
Consumo privado.....	5	3,4	3,4	4,1	7,2	7	6	-1,8	-5,7	0,5	-2,3	-1	0,1	2,1	3,3	2,5
Consumo público.....	10,5	7,3	3,2	1,9	3,1	5,3	6,8	2,8	-3,7	-4,6	-4,3	-1,2	0	4	2,4	2
Formación bruta de capital fijo.....	-0,4	3,6	5,7	7,9	14,1	4	1,3	-14,3	-27,7	-22,7	-12,2	8,6	-6,6	14,3	26	12
Exportaciones.....	6,7	4	0,8	7	5,2	5,7	6,8	-0,8	-3,8	6,2	5,1	2,1	2,5	12,1	13,4	6,9
Importaciones.....	6,1	1,8	-1,4	7,6	8,2	6,3	4,1	-2,9	-9,7	3,6	-0,3	2,9	0	14,7	16	7,7
Contribuc. demanda doméstica al crecimiento.....	3,5	3,6	2,7	3,7	7,4	5,4	3,3	-4,6	-10,3	-3,7	-3	0,6	-1	4,6	7,7	4,1
Contribuc. demanda externa al crecimiento.....	1,6	2,5	1,8	0,8	-1,2	0,3	2,6	1,5	4,1	2,9	5,4	-0,2	2,7	0,1	0,1	0,4
Tasa de desempleo.....	3,8	4,5	4,7	4,5	4,4	4,5	4,6	6,3	11,9	13,7	14,4	14,7	13,1	11,3	9,4	8,5
Empleo.....	3	1,8	2	3,1	4,7	4,3	3,6	-1,1	-8,1	-4,2	-2,1	-0,6	2,4	1,7	1,4	1,6
Costes laborales unitarios.....	6,4	0,8	3,1	4,1	4,7	3,2	3,6	5,9	-3,7	-6,5	-3,2	-0,8	0,2	-1,6	-1,2	-0,8
IPCA.....	4	4,7	4	2,3	2,3	3,4	1,4	3,1	-1,7	-1,6	1,2	1,9	0,5	0,3	0	0,6
Saldo público nominal sobre PIB.....	1,5	-0,4	0,2	1,5	1,7	3	0,2	-7,3	-13,9	-30,9	-13,4	-8	-5,7	-3,9	-2,3	-1,1
Deuda pública sobre PIB.....	36,4	32,1	31,1	29,4	27,5	24,9	25	44,3	64,9	92,2	106,4	120,2	120	107,5	93,8	89,1
Saldo balanza cuenta corriente sobre PIB.....	-0,3	-1	0	-0,8	-3,1	-3,5	-5,4	-5,6	-2,3	1,1	1,1	-1,5	3,1	3,6	3,6	3,7
Saldo balanza comercial sobre PIB.....	29,9	25,1	21,8	19,8	17,4	14,1	11,8	13,2	20,1	22,8	23	21,5	19,5	22,4	28,1	28,4
Tasa de préstamos sobre depósitos.....	113,5	135,2	138,0	157,4	162,0	161,7	175,9	190,5	173,4	170,6	161,9	151,6	142,2	124,5	116,1	nd
Endeudamiento hogares sobre renta disponible..	110,7	126,2	147,2	170	201	225,8	236,2	231,9	240,8	237,4	236,4	229,1	224,5	207,3	nd	nd
Tasa préstamos morosos sobre prést. brutos..	1	1	0,9	0,9	0,5	0,5	0,6	1,9	9,8	13	16,1	25	25,7	20,7	18,8	nd

nd: no disponible.

(1) Tasas de crecimiento a menos que se indique lo contrario.

Fuente: Previsiones Económicas de la Comisión Europea, Eurosistema y OCDE.

INFORMES MENSUALES DE COMERCIO EXTERIOR



Los informes mensuales de comercio exterior se elaboran por la Secretaría de Estado de Comercio a partir de los datos suministrados por Aduanas. Consiste en una radiografía completa del sector, tanto del mes como del acumulado del año. Las exportaciones e importaciones se clasifican de acuerdo a múltiples criterios, como el origen y destino o los capítulos económicos en los que se engloban. Los datos también se desglosan por comunidades autónomas.

Jordi Espluga Bach*
Antonio García Rebollar**

INNOVACIÓN EN COREA

Corea puede ser un modelo a imitar en sus políticas de innovación, no solo por la cuantía de sus inversiones en investigación, desarrollo e innovación, sino por la originalidad de algunas de sus medidas de política económica y su rápida y eficaz implementación. En una comparativa internacional con datos de OCDE todavía presenta muchos defectos que corregir, pero la nueva política económica basada en el concepto de economía creativa está empezando a dar frutos en el sentido de avanzar en la convergencia de la industria con la cultura, la ciencia y la tecnología. En este contexto, aprendiendo de sus fortalezas y debilidades, la cooperación con España en materia de innovación resulta muy recomendable.

Palabras clave: economía creativa, cooperación tecnológica, internacionalización.

Clasificación JEL: O14, O32, O38, O53.

1. Introducción

Corea aparece hoy día como uno de los países líderes en innovación en el contexto mundial tras una experiencia de rápido desarrollo económico desde la década de los setenta. Su renta per cápita pasó de un escaso 12 por 100 de la renta de EEUU en 1970 al 62 por 100 en 2013.

Cuando se compara con España, existen muchas similitudes en cuanto al tamaño de su PIB y en población. De hecho, en declaraciones recientes del Fondo Monetario Internacional, en 2015 Corea ocupará el undécimo

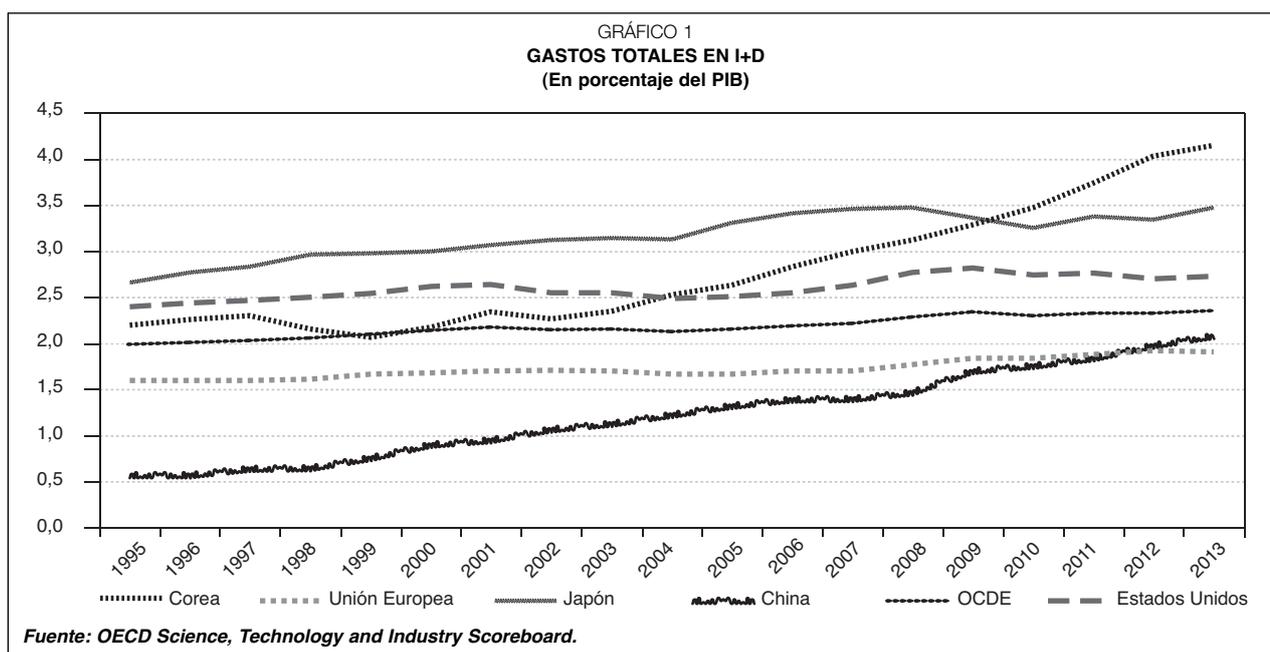
puesto en el *ranking* mundial de las veinte mayores potencias mundiales y España quedará en décimocuarto. En población, Corea llega a los 50 millones, mientras que España queda también por detrás con 47 millones de habitantes.

En los últimos diez años, el crecimiento en Corea ha sido más rápido que en España con tasas de crecimiento anuales que, hasta hace muy poco, superaban el 3 por 100 todos los años. Nuestro país perdió posiciones en la última década y una de las razones podría estar en un menor crecimiento de la productividad derivado de las inversiones en innovación.

En una comparación más rigurosa basada en los datos del Informe de Competitividad Global 2015-2016 del Foro Económico Mundial (World Economic Forum, WEF), Corea ocupa el puesto 26 y España el puesto 33 dentro de las economías más competitivas del mundo. ▷

* Delegado de CDTI. Embajada de España en Corea (Oficina Económica y Comercial).

** Consejero Económico y Comercial. Embajada de España en Corea (Oficina Económica y Comercial).



De todas formas, la comparativa en la que Corea destaca muy por encima de España es en su compromiso firme de apoyo a la investigación y desarrollo, de alrededor del 4,1 por 100 de su PIB, el mayor del mundo, y con un alto porcentaje de inversión privada.

Corea falla en aspectos como la estabilidad política debido al conflicto con Corea del Norte, en el excesivo peso de su burocracia y regulación o incluso en el acceso de las empresas a la financiación. Pero como ponían de manifiesto Álvarez Franco y Freijo García (2014), Corea supera con claridad a España en tres variables: la estabilidad macroeconómica, la educación y la innovación. En estas tres áreas, la puntuación de Corea es de las mejores del mundo.

Es difícil superar una economía sin déficit público y con una deuda pública por debajo del 40 por 100 del PIB. El superávit por cuenta corriente roza el 7 por 100 del PIB, es el sexto mayor exportador del mundo y todavía el tipo de interés básico del Bank of Korea se mantiene en el 1,5 por 100. No hay desequilibrios macroeconómicos que puedan poner en dificultades a la economía coreana y Standard & Poors le otorgó el año pasado la AA en su calificación crediticia, superando al *rating* de países vecinos como el propio Japón.

En educación, son líderes en los *rankings* de la OCDE por gasto privado, aunque la ventaja se debe sobre todo a los niveles básico e intermedio y no en la universidad. Los informes PISA colocan a los estudiantes coreanos en el primer nivel del mundo en matemáticas y en los cinco primeros puestos en ciencias y en literatura.

Este documento analiza el ecosistema de la ciencia y tecnología en Corea y sus iniciativas para potenciar la innovación en su modelo económico. El primer paso es estudiar cuáles son las fortalezas y debilidades de su sistema de innovación, seguido por un estudio de experiencias y medidas de política económica que pueden ser destacadas como buenas prácticas en el contexto internacional, y se acaba con un repaso de la colaboración con España.

2. Fortalezas y debilidades del sistema de innovación

En el Bloomberg Innovation Index de 2016, Corea es el número uno del mundo como el país más innovador por delante de Japón y ▷

CUADRO 1
 INDICADORES DEL GASTO EN I+D

Concepto	Año	Unidad	Corea	EEUU	Japón	Alemania	Francia	Reino Unido	China
Gasto bruto total en I+D.....	2013	Miles de millones de USD	60,5	457,0	170,9	106,4	62,6	43,5	191,2
Gasto bruto total en I+D per cápita.....	2013	En USD	1.079	1.444	1.342	1.296	950	679	141
Gasto bruto total en I+D por investigador.....	2013	Miles de USD	175	361	259	296	236	168	129
Gasto público en I+D.....	2013	Porcentaje del gasto total	24	35	24	30	37	33	21
Gasto de universidades en I+D.....	2014	Porcentaje del gasto total	9	14	14	18	21	26	7
Investigadores a tiempo completo.....	2013	Número de personas	345.000	1.265.000	660.000	360.000	265.000	259.000	1.484.000
Investigadores a tiempo completo.....	2013	Por cada 1.000 ocupados	13	8	10	8	9	8	2
Investigadores en empresas.....	2013	Porcentaje del total	79,5	–	73,5	56,4	60,3	36,1	62,1
Investigadores en universidades.....	2013	Porcentaje del total	12,1	–	20,7	27,9	27,9	59,3	18,4
Investigadores en institutos públicos.....	2013	Porcentaje del total	8,4	–	5,8	15,7	11,8	4,6	19,5
Publicaciones científicas.....	2014	Número de trabajos	54.691	391.850	77.552	103.765	71.720	110.578	253.633
Patentes PCT (Sistema internacional).....	2014	Número de solicitudes	13.117	61.477	42.380	17.983	8.260	5.269	25.548
Familias de patentes triádicas.....	2013	Número	3.154	14.606	15.970	5.465	2.484	1.770	1.785
Exportaciones tecnológicas.....	2013	Miles de millones de USD	9,8	126,5	34,8	66,6	–	38,8	–
Importaciones tecnológicas.....	2013	Miles de millones de USD	15,5	87,6	5,9	54,2	–	12,7	–
Financiación pública del Gasto en I+D.....	2013	Porcentaje del gasto total	24,0	34,7	24,0	30,1	37,0	32,8	21,1
Financiación exterior del Gasto en I+D.....	2013	Porcentaje del gasto total	0,7	4,5	0,5	4,4	7,6	20,6	0,9
Gasto en investigación básica.....	2013	Porcentaje del gasto total	17,6	16,5	12,6	–	24,2	15,5	4,7
Gasto en investigación aplicada.....	2013	Porcentaje del gasto total	18,9	19,2	20,9	–	37,4	47,0	10,7
Gasto en desarrollo.....	2013	Porcentaje del gasto total	63,5	64,3	66,5	–	38,4	37,5	84,6
Gasto privado en I+D con financiación pública.....	2013	Porcentaje del gasto total	5,6	9,2	1,3	4,6	–	8,1	4,5
Gasto en I+D en sector industrial.....	2013	Porcentaje del gasto total	88,9	65,8	88,7	86,1	50,2	40,0	–
Gasto en I+D en sector servicios.....	2013	Porcentaje del gasto total	8,3	28,6	10,0	13,1	46,9	58,1	–
Ocupados en ciencias e ingeniería.....	2012	Porcentaje sobre total ocupados	31,6	15,6	23,2	31,3	27,0	22,7	–

Fuente: Korea Main Science & Technology Indicators. Volume 2015-2. KISTEP (Korea Institute of S&T Evaluation and Planning).

Alemania. Para ello, se basan en datos de valor añadido industrial, número de empresas tecnológicas, nivel educativo, intensidad del gasto en investigación y desarrollo como porcentaje del PIB y número de patentes en relación a su población y PIB.

También es el número uno en el índice de desarrollo de las TIC o tecnologías de la información y comunicación que realiza la ITU (International Telecommunication Union) y fue publicado el pasado mes de noviembre con datos de 2014. Este análisis destaca a Corea como líder en el uso y conocimiento de las TIC y en el acceso a Internet. No es de extrañar que, en el sector de las TIC, Corea sea el tercer mayor exportador del mundo, su peso represente el 33 por 100 de su exportación total y explique el 90 por 100 de su superávit comercial frente al resto del mundo.

En el análisis Innovation Union Scoreboard 2015 de la Comisión Europea de la innovación en la UE, destaca Corea como un país mucho más avanzado en materia de innovación. Lleva ampliando este margen respecto a los países comunitarios durante los últimos ocho años, ocupando la primera posición en su *ranking* por dos años consecutivos.

Corea también aparece como uno de los países más innovadores del mundo en el Global Innovation Index publicado en septiembre de 2015 en el informe elaborado por la Cornell University, INSEAD y la WIPO (World Intellectual Property Organisation) con 79 indicadores que resumen la actividad de cada país en la universidad, trabajos de investigación y número de patentes.

Cuando observamos el gasto total en investigación y desarrollo (I+D) en relación al PIB de ▷

los últimos años, el resultado es impresionante: Corea es también el número uno por este concepto, con el 4,15 por 100 en 2013 según los datos de OCDE (2015). Solo Israel presenta una cifra comparable y se sitúa muy por delante de Japón con el 3,5 por 100.

Pero sorprende más aún el crecimiento de los últimos diez años en los que ha logrado adelantar a EEUU y a Japón en ese concepto. En 2014, KISTEP (2015) –Korean Institute of S&T Evaluation and Planning– publica un dato de gasto total bruto en I+D de 63.700 miles de millones de wones coreanos (56.060 millones de USD al cambio actual) y un presupuesto del Estado en I+D para 2015 de 18.900 miles de millones de wones (16.630 millones de USD al cambio actual).

En el Cuadro 1 están resumidos los principales indicadores del gasto y resultados de la I+D en una comparativa internacional.

En general, el sistema de la I+D tiene poco que envidiar a los grandes países líderes en innovación, en relación a su tamaño, y se diferencia porque su mayor componente del gasto en I+D procede del gasto privado de las empresas y por tener una menor presencia de las universidades.

Además de ser fuertes en I+D, Corea cuenta con 11 industrias entre las 20 de mayor crecimiento global, especialmente en las tecnologías modernas de la información y las comunicaciones, semiconductores, óptica, materiales avanzados, tecnologías de la salud y en Internet de las cosas.

Por sectores, el Cuadro 2 explica la composición del gasto donde no se aprecian grandes variaciones en los últimos años.

Casi el 80 por 100 de sus investigadores están en el sector privado empresarial, especialmente en las TIC que ocupan el 56 por 100 del gasto privado en I+D. Los ingenieros y científicos representan el 31,6 por 100 del total de ocupados, superando con claridad al resto de países avanzados.

El sector industrial juega un mayor papel que el sector servicios y está concentrado en las industrias más intensivas en I+D, que representaban el 60 por 100 del total de ocupados en 2013.

Se trata de una industria bien situada en las cadenas de valor mundiales con un alto grado de contenido de importaciones en sus exportaciones, el 41,6 por 100 en 2011. En algunas industrias como las TIC o automóviles llega hasta el 75 por 100.

Dentro del mundo de la propiedad intelectual, destaca por su elevado número de patentes en diseño industrial para las computadoras, equipos de comunicaciones y audiovisuales y otros equipos de informática.

A pesar del elevado peso del comercio tecnológico y de sus patentes en el exterior, una fuerte debilidad del sistema es la escasa internacionalización de su gasto en investigación y desarrollo, como ponen de manifiesto la baja financiación procedente del resto del mundo, solo el 0,7 por 100, cuando en países como el Reino Unido sobrepasa el 20 por 100, y sus bajos porcentajes de participación en proyectos internacionales de colaboración tecnológica, por debajo del 2 por 100 del total. Este dato se refleja, por ejemplo, en la baja participación de Corea en el Programa Marco (PM7) con 52 proyectos (países no comunitarios como Japón, Canadá y Australia tienen muchos más proyectos de colaboración).

Solo el 7 por 100 de las grandes empresas y el 4 por 100 de las pequeñas empresas innovadoras reconocen haber tenido algún tipo de ▷

CUADRO 2
GASTO EN I+D POR SECTORES
(Millones de USD)

	2011	2014	Porcentaje
TIC.....	16.830	21.939	34
Biología.....	4.004	4.809	8
Nanotecnología.....	6.220	8.358	13
Espacio.....	681	709	1
Medio ambiente.....	5.437	6.558	10
Cultura.....	505	492	8
Otras.....	16.212	20.868	26
Total.....	49.889	63.733	100

Fuente: Korea Main Science and Technology Indicators (KISTEP).

colaboración con el exterior. De todas formas, cabe decir que, en los últimos años, la Administración coreana está haciendo grandes esfuerzos para promover la participación de sus entidades en proyectos de colaboración en I+D internacional, como por ejemplo en el H2020 de la Unión Europea, con la que se ha llegado incluso a sincronizar convocatorias en diferentes tecnologías, así como la iniciativa Eureka para colaboración tecnológica industrial con entidades de Europa.

Corea acoge pocos estudiantes extranjeros en sus universidades y el único intercambio de científicos relevante procede de los ciudadanos coreanos que han estudiado o investigado en EEUU y que regresan a Corea. Este flujo positivo fue muy intenso en el periodo 2004 a 2008, pero es decreciente desde entonces. La Unión Europea ha tomado buena nota de esta baja movilidad de personal científico, y la ha puesto en sus prioridades de colaboración con Corea bajo el programa Marie Skłodowska Curie, precisamente para atraer a científicos coreanos para investigar en laboratorios europeos.

Tampoco se observa una intensa cooperación con otras empresas proveedoras o clientes, o con las universidades o centros de investigación dentro del propio país. Solo el 26 por 100 de las grandes empresas y el 15 por 100 de las pymes estuvieron involucradas en actividades conjuntas de innovación con el sector investigador.

En los procesos de internacionalización se observa además, en la actualidad, una dispersión y duplicidad de esfuerzos por parte de los ministerios, universidades e institutos de investigación públicos que actúan de forma descoordinada en la promoción comercial en el exterior y que no aprovechan suficientemente el potencial ni la red de oficinas disponible en su organismo principal para la internacionalización: la KOTRA o Korea Trade Investment Promotion Agency. Corea reconoce este problema, y desde hace un par de años ha abierto

sus propios centros internacionales de apoyo a la comercialización de resultados de investigación y desarrollo (Korea Innovation Center), el primero fue en Bruselas y tiene por objetivos el apoyo al diálogo entre la UE y Corea, servir de plataforma de colaboración y *networking* en I+D, así como de apoyo a la transferencia tecnológica y en *start-ups* de base tecnológica. De forma similar el MOTIE (Ministerio de Comercio, Industria y Energía) ha abierto oficinas de promoción tecnológica industrial, en concreto en Bruselas, para la zona europea.

Corea cuenta con una economía con una alta concentración de poder de mercado en las grandes empresas y ello explica la mayor debilidad de su sistema de innovación e internacionalización. Estas grandes empresas colaboran poco entre ellas y menos aún con las pymes o con otras instituciones en el exterior.

El gasto privado en I+D se concentra en un 52,1 por 100 en solo 10 empresas y en un 57,1 por 100 en 20 empresas. De todas ellas, destaca con claridad el grupo SAMSUNG que ha tenido un enorme crecimiento en los últimos años y que figura como la segunda mayor empresa del mundo en gasto en I+D, después de Volkswagen. De hecho, la cifra de 2014 publicada por la compañía llegó a los 13.800 millones de dólares, un 7,4 por 100 de sus ingresos totales y suponiendo prácticamente el triple de lo que gastó Apple en el mismo año o incluso próximo al total del gasto público del Gobierno de Corea en I+D.

Para explicar el gran peso de la I+D privada en Corea, una de las razones podría estar en la generosidad del sistema de deducciones fiscales en el Impuesto sobre Sociedades. En Deloitte (2015) se puede observar la comparación con otros impuestos de otros países. La definición de los conceptos de gasto y los porcentajes de deducción no difieren mucho de otros países, pero la inspección tributaria coreana se caracteriza por una interpretación más flexible y favorable a la empresa. ▷

Desde la perspectiva de las ayudas públicas, si bien existe una cierta disparidad de fuentes de financiación de proyectos nacionales, no ocurre lo mismo en la gestión y financiación de proyectos internacionales, centradas en dos agencias públicas, el NRF (National Research Foundation) y el KIAT (Korea Institute for Advancement of Technology) para colaboración científica y tecnológica respectivamente, y que ambas tienen en común las importantes ayudas en forma de subvención a disposición de los participantes coreanos en dichos proyectos internacionales.

En el área de Internet, Corea presenta uno de los mejores puestos del mundo en el acceso a través de ordenadores y sobre todo de los teléfonos móviles, con el 80 por 100 de sus habitantes usando Internet en 2014 y más del 80 por 100 a través del móvil, la tasa más alta en la OCDE. En 2014, Corea supera las medias de la OCDE del 95 por 100 de empresas con conexión a banda ancha y del 76 por 100 con página web. Sin embargo, el uso de la nube para almacenar datos y el comercio electrónico están por debajo del uso medio en los países de la OCDE. Solo el 10 por 100 de las pequeñas y el 24 por 100 de las empresas medianas en Corea usan la nube y el 15,7 por 100 de todas las empresas venden a través de Internet, frente al 21 por 100 en la OCDE. Por el contrario, las empresas coreanas destacan en el uso de aplicaciones complejas para la gestión de *stocks*, gestión de información (ERP) o la identificación por radiofrecuencia (RFID).

Además del escaso esfuerzo en innovación por parte de las pymes, otra de las debilidades del sistema radica en la poca presencia de la I+D en el sector servicios. Su peso en la economía es inferior al de otros países de la OCDE (59 por 100 del PIB), y en contraste con las grandes empresas industriales, su productividad es muy baja, aproximadamente la mitad.

Es cierto que, en el conjunto de la economía, el crecimiento de la productividad en los últimos siete años ha estado por encima del 3 por

100 superando a la media de países de la OCDE. Pero Corea todavía está al 55 por 100 de los niveles de productividad por hora trabajada que alcanzan los países más avanzados.

El crecimiento económico en Corea en el pasado ha estado basado fundamentalmente en una mayor dotación de los factores de producción y especialmente en el número de horas trabajadas. Por otra parte, no cabe duda de que en la última década la mayor inversión en I+D y en innovación está generando avances importantes en la productividad. Pero en el futuro no se podrá confiar en una mayor dotación de factores de producción, y el rápido envejecimiento de la población que se prevé para los próximos veinte años va a exigir que los crecimientos en la productividad sean aún mucho más intensos.

En las recomendaciones de la OCDE (2015) se hace especial énfasis en lograr un mayor apalancamiento del enorme esfuerzo que se realiza en el gasto en innovación. Para ello es necesario mejorar la productividad en el sector servicios, incorporar a las pymes en los avances del sistema de innovación, aumentar las transferencias de tecnología hacia las pymes y el sector servicios, aumentar los niveles de investigación en las universidades y aumentar la cooperación internacional en todos los ámbitos relacionados con la investigación, desarrollo e innovación.

3. Buenas prácticas

La presidenta Geun-hye Park ha impulsado desde 2013 el concepto de la economía creativa como bandera de todo su programa de reformas económicas. Aunque no existe una definición exacta de lo que se considera economía creativa, este concepto ha servido para poner la innovación en el centro de la agenda de las reformas económicas y a la vez para incluir otro tipo de medidas que refuercen la competitividad del país. ▷

Se trata de un concepto antiguo inspirado en los libros de John Howkins y que ya fue utilizado por otros países como el Reino Unido en 1997 en su campaña de «Creative Britain», aunque en este caso se trataba de una campaña solamente centrada en el sector servicios incluyendo la cultura, las finanzas, el arte y el diseño.

El objetivo principal de la economía creativa es muy claro: la creación de empleo. Aunque la tasa de desempleo global de la economía coreana no supera el 3,5 por 100, existe en general la preocupación por las elevadas tasas que ha adquirido el desempleo juvenil. En realidad se trata de un problema de desajuste entre la oferta y la demanda de empleo, con unos jóvenes que gracias a su buena formación y cualificación buscan trabajar en los grandes conglomerados empresariales donde los niveles de sueldos son mucho más atractivos. Por el contrario, en el sector servicios y de las pymes existe una demanda de empleo insatisfecha. Por esta razón, en el marco de la economía creativa, se esperan potenciar nuevos sectores económicos, nuevas empresas y empleos mejor ajustados a la oferta de empleo juvenil. El énfasis se pone en la convergencia entre la industria y la ciencia, tecnología o incluso la cultura y se hace un llamamiento a la creatividad y a la imaginación en el desarrollo de nuevos negocios.

En el ámbito del presupuesto del Estado se ha creado una clasificación adicional para agrupar las dotaciones de los diferentes ministerios dirigidas a la economía creativa. Para 2015 la dotación total fue de 8.330 miles de millones de wones coreanos –unos 7.600 millones de USD– con un incremento del 17,1 por 100 respecto al presupuesto de 2014.

Dentro de la agenda de reformas económicas, puestas en marcha en los últimos tres años, existen numerosas medidas para favorecer la innovación y apalancar el gasto en investigación y desarrollo, a la vez que se pretende generar

un entorno favorable para la creación de empresas y de nuevos emprendedores. Como principal impulsor de dichas medidas destaca el papel del Ministerio de Ciencia, Tecnologías de la Información y Planificación Futura (MSIP), ministerio que tiene asignadas las competencias en ciencia, y en el ámbito de las TIC en toda su cadena de valor, y que combinado con finanzas y tecnología se espera que sea un catalizador de proyectos tecnológicos en varias áreas industriales nuevas, como por ejemplo las *fintech*, un concepto que combina finanzas y tecnología y participado tanto por capital público como privado en los diferentes estadios de crecimiento de la empresa.

Hasta aquí la mayor parte de sus actuaciones económicas no se diferencian mucho de las medidas de reforma que se toman en numerosos países avanzados. Lo que resulta innovador en política económica es que bajo el concepto de la economía creativa incluyen otro tipo de medidas que afectan también a la política de educación, a la política industrial, social o cultural, medio ambiente e incluso a reformas en el mercado de trabajo o de política de competencia en los mercados de bienes y de reducción del poder dominante de los grandes grupos empresariales o política de defensa de la competencia. Al fin y al cabo, la política basada en la economía creativa se convierte en un cambio de paradigma que inspira todas las reformas estructurales que necesita la economía coreana para mejorar sus niveles de renta y bienestar en los próximos años.

Un ejemplo excelente de esta nueva política radica en la creación de 17 centros de economía creativa. En estos centros, el objetivo fundamental es la creación de nuevas empresas y el apoyo a emprendedores. Lo más novedoso es que en los centros no participan solamente el Gobierno central sino que incorporan a las grandes empresas, Gobiernos locales y asociaciones empresariales. Para cada centro se ha elegido un sector económico y una gran empresa ▷

CUADRO 3
CENTROS DE ECONOMÍA CREATIVA

Región	Especialidad	Empresa responsable
Seúl	Cultura y estilo de vida.....	CJ
Incheon	Logística y aviación.....	Hanjin
Gyeonggi	Tecnologías de la información.....	KT
Chungnam	Energías limpias y agricultura.....	Hanhwa
Daejeon	Nuevas empresas globales.....	SK Telecom
Sejong	Agricultura basada en tecnologías de la información.....	SK Telecom
Chungbuk	Biotecnología, cosmética y medio ambiente.....	LG
Jeonbuk	Industria del carbón y cultura tradicional.....	Hyosung
Jeonnam	Bioquímica, nuevos materiales y agricultura y pesca.....	GS
Gwangju	Automóviles.....	Hyundai Motors
Gyeongbuk	Nuevas fábricas inteligentes, cultura y agricultura.....	Samsung
Daegu	Moda, maquinaria y partes de automóviles e industrias tradicionales.....	Samsung
Ulsan	Astilleros y plantas offshore y equipos médicos.....	Hyundai Heavy Industries
Gyeongnam	Maquinaria innovadora.....	Doosan
Busan	Distribución comercial internacional, industrias audiovisuales, ecología, Internet de las cosas y ciudades intelig.....	Lotte
Gangwon	Gestión y almacenamiento de datos, economía colaborativa, turismo, salud y granjas inteligentes.....	Naver
Jeju	Turismo inteligente, automóvil eléctrico y energías renovables.....	Daum-Kakao

Fuente: http://koreanlii.kr/w/index.php/Creative_economy_%26_innovation_center#cite_note-0

que actúa de socio principal en la financiación del centro. El centro proporciona equipos, componentes y asesoramiento legal, fiscal y comercial para que los emprendedores puedan acelerar el desarrollo de nuevas empresas o para que las pymes puedan poner en marcha nuevos proyectos empresariales.

Todos los centros han quedado inaugurados en el año 2015 y el número de empresas que se ha beneficiado de su apoyo se ha incrementado de 45 a 509 a lo largo de ese año. Para los próximos años se espera que más de 4.000 empresas puedan beneficiarse de estos programas.

El impulso simultáneo de los *angel investors* y de los fondos de capital riesgo ha permitido que el número de empresas financiadas a través de estos canales haya superado la cifra de 30.000 por primera vez en la historia. En 2013 el número de *angel investors* fue de 4.870 y la inversión en capital riesgo alcanzó el 0,1 por 100 del PIB, ocupando la tercera posición en los países de la OCDE tras Israel y Estados Unidos. El Estado juega un papel fundamental en la dotación de los fondos de capital riesgo con el 33 por 100 del total de activos en 2012, a los que hay que sumar el 12 por 100 de los fondos públicos de pensiones.

Otras medidas de gran interés resultan del proceso de simplificación y concentración de

las ayudas actuales a las pymes. En 2011 existían 201 programas de ayuda a pymes instrumentados por 14 ministerios del Gobierno central, 16 Gobiernos regionales y 130 organismos relacionados con las pymes. En la actualidad un solo ente público, la SMBC –Small Medium Business Corporation– se ha encargado de coordinar todas estas ayudas para evitar las duplicidades y mejorar su eficiencia. La SMBC cuenta con un presupuesto superior a los 8.000 de dólares para la ayuda financiera a través de créditos y subvenciones, la formación y consultoría y para la internacionalización de las pymes.

Los institutos públicos de investigación también van a dedicar una atención especial a poner sus trabajos al alcance de las pymes e incluso a ceder sus investigadores a las propias empresas para que la investigación se haga mucho más próxima a las necesidades reales del mercado. Por el momento, 233 investigadores han sido ya contratados por 225 empresas para llevar a cabo este tipo de actividades.

A las citadas actividades de desarrollo industrial e innovación se le suman las iniciativas científicas, donde destacan cinco áreas concretas clasificadas como prioritarias por el Gobierno: nanotecnología, tecnología espacial, fusión nuclear, células madre y energías limpias.

Desde el año 2011, el Gobierno viene dedicando varios miles de millones de dólares a la nanotecnología y también recibe un gran apoyo por parte del sector privado. De hecho, casi la mitad de los trabajos de investigación publicados por Corea se realiza en el campo de la física y disponen de tecnologías punteras en áreas muy diversas como el grafeno para la electrónica flexible o en nanopartículas basadas en gelatina para asimilar las medicinas en el cerebro.

En tecnología espacial, el año 2013 supuso un hito importante con la puesta en órbita del primer satélite coreano y, en la actualidad, el Korea Aerospace Research Institute trabaja con éxito en el esfuerzo de crear un satélite tomando la órbita de la luna para su lanzamiento en el año 2020.

La investigación sobre fusión nuclear está en la línea de los países más avanzados en el mundo. Corea participa en el proyecto ITER europeo y cuenta con su propio reactor experimental de generación de plasma que comenzó sus operaciones en el año 2008. Los investigadores han comenzado el diseño de un nuevo reactor de fusión nuclear (K-DEMO) hace 3 años y esperan que pueda estar operativo en el año 2037 siendo los primeros en aspirar a conectar este tipo de reactores a la red eléctrica.

La investigación en células madre comenzó con el éxito de haber realizado la primera clonación de un perro y en la actualidad, bajo el liderazgo de la Universidad CHA, están consiguiendo grandes avances en el campo de la medicina regenerativa utilizando células madre a partir de células obtenidas de la piel de personas adultas.

Para el desarrollo de tecnologías que puedan utilizarse en la generación de energías renovables, el Gobierno ha comprometido 10.900 millones de dólares a los que se suman otros 8.000 millones de dólares que debe invertir el sector privado para los próximos ocho

años. El gasto en investigación y desarrollo en esta área supera el 0,05 por 100 del PIB, por encima de la media de países de la OCDE. Además cuenta con deducciones fiscales en el Impuesto sobre Sociedades entre el 20 y el 30 por 100 de las inversiones realizadas en proyectos de investigación en energías renovables.

4. Cooperación con España

Dentro de las debilidades del sistema de innovación en Corea, la cooperación internacional sigue siendo una de las grandes asignaturas pendientes. Los esfuerzos del Gobierno son cada vez más intensos y están presentes en la agenda de todos los viajes internacionales de la presidenta Park y de sus ministros y altos cargos.

España cuenta con una oficina del CDTI (Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial) en Corea desde el año 1998 que ha tenido una colaboración continuada con su homólogo en Corea, el KIAT o Korea Institute for Advancement of Technology, una agencia pública bajo el MOTIE. España es uno de los pocos países que cuenta con un programa de cooperación tecnológica con carácter bilateral en base a los acuerdos ministeriales que amparan la colaboración entre CDTI y KIAT para la promoción de la colaboración tecnológica industrial entre entidades de España y Corea.

Actualmente la colaboración tecnológica entre España y Corea se canaliza bajo la iniciativa Eureka de la Unión Europea, una iniciativa que dada su flexibilidad, permite una definición *ad hoc* de convocatorias conjuntas conforme los intereses y estrategias de los países que la impulsan. Para el presente año se han publicado dos convocatorias bilaterales, con fechas de cierre en marzo y agosto, y como promoción se ha hecho uso del Innovation Week de Estocolmo donde se han celebrado encuentros empresariales entre España y Corea con delegaciones ▷

de ambos países y un total de 69 reuniones bilaterales. Fruto de estas iniciativas a lo largo de los pasados años, España ha pasado a ser el país, en el contexto europeo, con un mayor número de proyectos con Corea en el marco del programa Eureka, con un total de 37 proyectos certificados, y otros 23 adicionales bajo el programa KSI (programa previo al Eureka).

Esta cooperación se reforzó el pasado año con la renovación de los acuerdos ministeriales de colaboración con los ministerios coreanos del MOTIE (Industria) y MSIP (Ciencia) a raíz de la visita de la Secretaria de Estado de Investigación, Desarrollo e Innovación. Esta colaboración se verá este mes de mayo reforzada con la renovación del acuerdo entre CDTI y KIAT con ocasión de la visita del Presidente de KIAT a Madrid.

Además el Secretario de Estado de Comercio ha incluido el refuerzo en el presupuesto para la cooperación tecnológica con España en sus dos últimas agendas de política comercial en las comisiones mixtas ministeriales celebradas en los años 2014 y 2016. En esta última comisión se propuso incluir al instituto Korea Institute of Energy Technology Evaluation and Planning (KETEP), una agencia pública al cargo del desarrollo energético de Corea, y en especial, las energías renovables.

El ICEX comenzó en el año 2015 a participar con pabellones oficiales en ferias de los sectores de nanotecnología y de fusión nuclear facilitando el acceso a las empresas españolas al mercado de la ciencia y la tecnología en Corea. Por el momento han participado 15 empresas que han encontrado grandes posibilidades de negocio en el ámbito de la cooperación tecnológica, la transferencia de tecnología o la venta de equipos y componentes.

En el campo de las TIC o tecnologías de la información, el ICEX viene organizando anualmente un pabellón oficial en la feria de videojuegos G-Star de Busan desde el año 2013. Esta colaboración está dando sus frutos en el apoyo a emprendedores tecnológicos españoles que ven a Corea como un gran mercado para el

lanzamiento de sus productos o para la cooperación en este campo.

Un área de gran interés en la cooperación actual con Corea es el área de atracción hacia España de inversiones en centros de I+D de sus grandes empresas. Samsung ya cuenta con un centro de estas características con más de veinte ingenieros en Madrid y Barcelona para el desarrollo de aplicaciones relacionadas con la tecnología móvil. Pero en otros países, como Polonia, tiene grandes centros con miles de ingenieros y nuestro país es un buen candidato para acoger este tipo de inversiones en la actualidad. El ICEX-Invest in Spain participa todos los años en actividades de promoción con este objetivo.

En el ámbito privado, existen acuerdos de colaboración entre algunas asociaciones y universidades pero con una actividad muy reducida. En el Congreso de Aceleradores de Partículas IPC 2016 que se celebra en Busan este mes de mayo, la asociación española INEUSTAR firmó un acuerdo importante de este tipo con la KAFAT, asociación coreana para la energía de fusión nuclear y la tecnología de aceleradores de partículas. En este congreso participaron siete empresas españolas en un pabellón organizado por el ICEX que captó gran atención de los visitantes.

En el pasado, existía también un acuerdo de colaboración del 2007 entre el IDAE (Instituto español para la Diversificación y Ahorro de la Energía) y KEMCO (Korea Energy Management Corporation).

Podríamos citar muchos ejemplos de casos de éxito en el ámbito de la cooperación tecnológica entre empresas privadas. Por ejemplo, la Compañía Española de Sistemas Aeronáuticos (CESA) certificó un proyecto Eureka con la empresa coreana Em Korea Co. para la generación de gas inerte en las cabinas de aviones civiles, y cuya colaboración le ha llevado a estrechar lazos con su socio coreano Em Korea y a hacerse ▷

recientemente con un contrato de desarrollo de los componentes del sistema hidráulico del helicóptero LCH/LAH (Light Civil Helicopter/Light Armed Helicopter) de la KAI (Korean Aerospace Industries) con base en el EC155B1 de Airbus Helicopters.

Otros ejemplos de mención son: la instalación de un sistema de generación de oleaje multidireccional con fines experimentales donde la española VTI (Vázquez y Torres Ingeniería) cerró en 2015 una operación con la KRISO (Korean Institute of Ocean Science and Technology). En el sector espacial la participación de Thales España y la coreana Jungwoo Eng en el desarrollo de diversos componentes para los nuevos satélites que lanzará Corea en 2017 y 2018 y que estuvo financiado por CDTI y KIAT dentro del proyecto liderado por KARI (Korea Aerospace Research Institute).

5. Conclusiones

A pesar del enorme esfuerzo en inversiones en innovación de los últimos diez años, Corea todavía requiere mejoras en la productividad de su economía que le permita llegar a los niveles de renta y bienestar de las economías más avanzadas.

El Gobierno juega un papel crucial en este proceso y su plan de economía creativa está calando en la sociedad a la hora de poner la creatividad y a la innovación en los objetivos de los empresarios.

La fuerte concentración de poder en los grandes grupos empresariales ha permitido presentar grandes cifras de gastos en I+D y en innovación, pero falta una mayor cooperación con las pymes y con otras empresas del resto del mundo.

En este contexto, España cuenta con grandes oportunidades para reforzar su cooperación con Corea en ciencia y tecnología.

Bibliografía

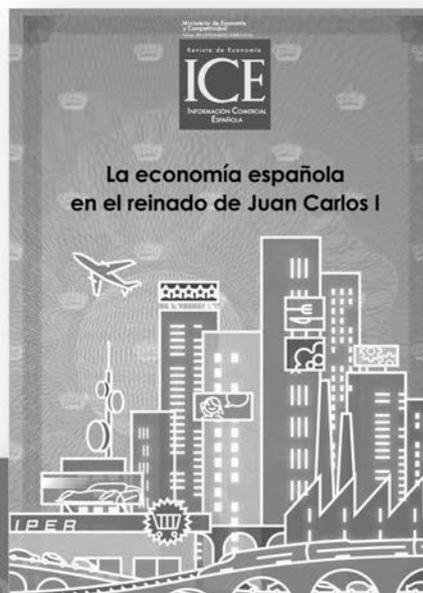
- [1] ÁLVAREZ FRANCO, V. y FREIJO GARCÍA, J.M. (2014). «De la educación a la innovación: claves de la competitividad surcoreana». *Boletín Económico de ICE*, nº 3051, mayo 2014. Madrid: Ministerio de Economía y Competitividad.
- [2] BLOOMBERG (2015). «The Bloomberg Innovation Index». *Bloomberg Business*. Disponible en <http://www.bloomberg.com/graphics/2015-innovative-countries/> (Recuperado el 2 de mayo de 2016).
- [3] CONNELL, S. (2013). «Building a creative economy in South Korea: analyzing the plans and possibilities for new economic growth». *Academic Paper Series*. Korea Economic Institute of America.
- [4] DELOITTE (2015). *2015 Global Survey of R&D Tax Incentives*.
- [5] EUROPEAN COMMISSION (2016). *Innovation Union Scoreboard 2015*.
- [6] JONES, R.S. (2014). «Fostering a creative economy to drive Korean growth». *Economics Department Working Paper* nº 1152, ECO/WKP(2014)48. Paris: Oecd Publishing.
- [7] KISTEP (2016). *Korea main Science & Technology Indicators*, Center for International Affairs. Korea Institute of S&T Evaluation and Planning.
- [8] KONNECT (2015). *Past and Future RTDI Analysis*.
- [9] MOON, M. (2015). «Understanding Compressed growth of Science and Technology in South Korea: Focusing on public Research Institutes». *The Korean Journal for the History of Science*, vol. 37, nº 2 (2015), pp. 431-453.
- [10] MSIP (2015). *Government R&D Innovation Plan*. Ministry of Science, Innovation and Planning.
- [11] NATURE INDEX (2015). *South Korea. Nature Index 2015 Asia-Pacific*. Macmillan Publishers Limited.
- [12] OECD (2015). «Policy Priorities For a Dynamic, Inclusive and Creative Economy». *OECD Better Policies Series*. Paris: Oecd Publishing.
- [13] OECD (2015). «OECD Science, Technology and Industry Scoreboard 2015». *Directorate for Science, Technology and Innovation*. Paris: Oecd Publishing.
- [14] WEF (2015). *The Global Competitiveness Report 2015-2106*. Geneva: World Economic Forum.



Información Comercial Española Revista de Economía

6 números anuales

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



Boletín Económico de Información Comercial Española

12 números anuales

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



Actuaciones del Plan Integral de Apoyo a la Competitividad del Comercio Minorista
La reforma de la Ley de Trabajo en Francia

En

INTERNET

www.revistasice.com



Cuadernos Económicos De ICE

2 números anuales

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

*Luis Manuel Ruiz Gómez**
*Laura Rodríguez Fernández***
*César Muñoz Martínez****

APLICACIÓN DE TECNOLOGÍAS DE LA COMUNICACIÓN EN EL SECTOR TURÍSTICO ESPAÑOL

Internet y los avances en las tecnologías de la comunicación están revolucionado la industria del turismo. Se crean nuevas herramientas para conocer los gustos de los consumidores y saber su opinión; también aparecen nuevos canales de comunicación entre los agentes del sector. Este artículo va analizar estos cambios, cómo estos nuevos instrumentos hacen cambiar la manera de trabajar de las empresas y cómo los clientes hacen uso de las nuevas tecnologías en el mercado turístico español. Como resultado mostraremos cómo se están incorporando estos cambios en la manera de trabajar en las empresas y en la manera de demandar de los consumidores, junto con las perspectivas de futuro en el sector turístico español, haciendo especial referencia al sector de las pymes.

Palabras clave: turismo, TIC, competitividad.

Clasificación JEL: L83, O3.

1. Introducción

Los avances en las tecnologías de la información y comunicación (TIC) han generado importantes modificaciones en el patrón de comportamiento de los agentes económicos y en su interacción con el entorno social y económico. El desarrollo exponencial de los programas y aplicaciones telemáticas ha generado un nuevo contexto en el que se han desarrollado actividades, canales de información y productos de nueva generación.

En paralelo, estos avances tecnológicos han generado progresos en todos los sectores

* Departamento de Organización de Empresas, UNED.

** Departamento de Economía de la Empresa y Contabilidad, UNED.

*** Departamento de Economía Aplicada, UNED.

Versión de junio de 2016.

económicos, que han repercutido de forma positiva en la productividad y organización de las empresas hoteleras, compañías aéreas o agencias de viajes, facilitando la interacción directa con el consumidor a través de Internet.

El proceso de globalización ha configurado un entorno dinámico en el que se torna necesario la búsqueda continua de la innovación de nuevos métodos y técnicas que mejoren las estrategias empresariales. En este nuevo escenario, el uso de las TIC se ha convertido en imperativo para mantener la competitividad de las empresas turísticas, afectando a toda la cadena de valor de las organizaciones, desde la política de recursos humanos a los servicios postventa, pasando por la gestión y las acciones de *marketing*. ▷

Considerando la contribución de las TIC al crecimiento del sector, resulta imprescindible analizar el impacto de las mismas en los negocios turísticos, especialmente en las actividades de comercialización y distribución de los servicios. Con este objeto, presentamos este artículo cuyo contenido se estructura en tres partes: en primer lugar, dimensionaremos el sector turístico en nuestro país y presentamos la importancia de las TIC en la industria turística analizando la oferta y la demanda de productos turísticos para, posteriormente, pivotar nuestro análisis sobre la incidencia de las TIC en las pequeñas y medianas empresas; finalmente emitimos una serie de conclusiones.

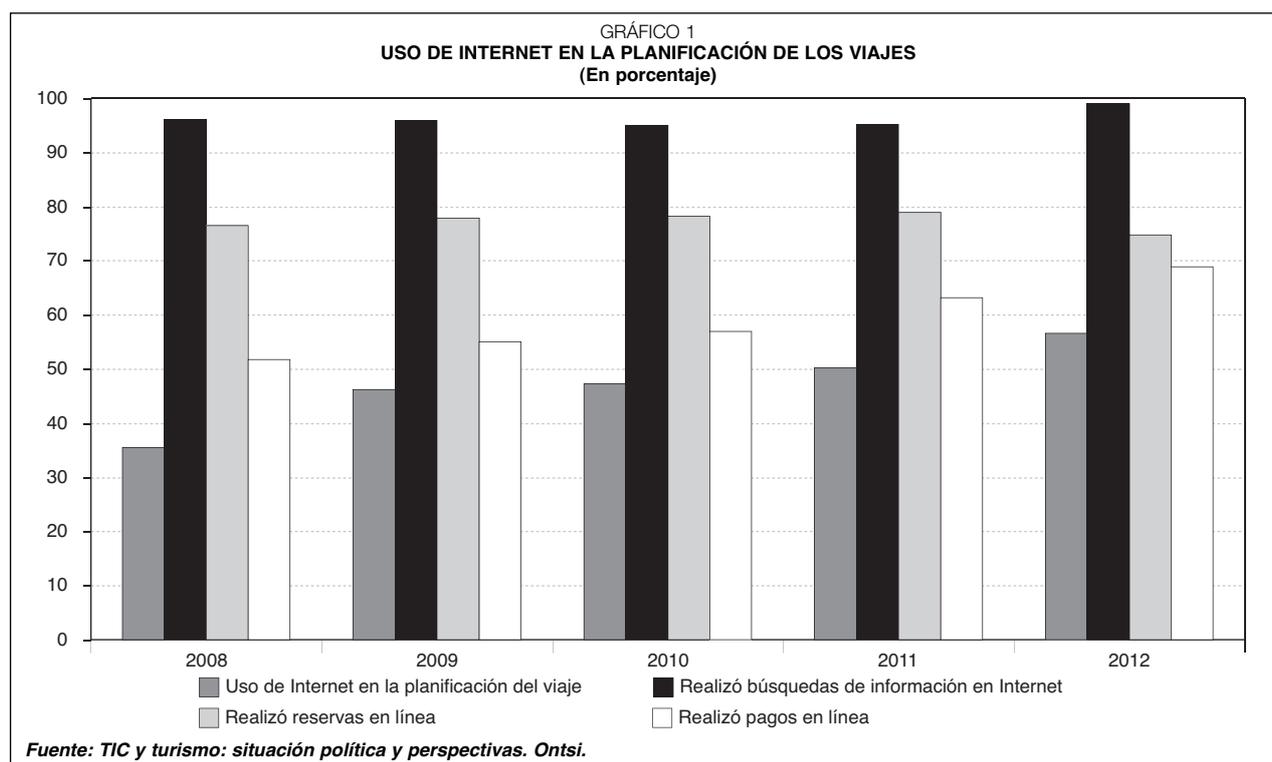
2. El impacto de las TIC en el mercado turístico

Las TIC ayudan también a optimizar el valor del dinero y el tiempo de los consumidores turísticos, facilitando el acceso a un amplio volumen de información sobre productos y destinos turísticos. En este sentido, se puede afirmar que la introducción paulatina de las TIC en las empresas turísticas se debe a las demandas de los clientes. Según Camisón y Muñoz (2015), la importancia y necesidad del uso de las TIC en la industria turística atiende a diferentes razones: la necesidad de obtener una información actualizada, fidedigna y detallada para la promoción y comercialización de productos y servicios, que son bienes intangibles; las oportunidades de extender los negocios turísticos en un ámbito global, facilitando que estas empresas puedan asociarse con otras de todo el mundo de manera rentable y eficiente; la obtención de una mayor eficiencia en la gestión de sus operaciones; la creación de nuevos productos específicos dirigidos a determinados nichos de mercado, permitiendo que estas empresas puedan alcanzar una ventaja competitiva sostenible a través de la diferenciación; la mayor agilidad en la gestión de

los procesos que configuran el proceso de servicio turístico; la comunicación directa con el cliente (*Customer Relationship Management* o CRM), permitiendo a las empresas actuar recíprocamente con sus clientes, introduciendo modificaciones continuas para satisfacer al máximo sus necesidades específicas; la prestación del producto servicio turístico en mejores condiciones, así como la incorporación de nuevos servicios, lo que incrementa la satisfacción del cliente; la mejora de la coordinación y el control de las actividades; el apoyo al proceso de toma de decisiones estratégicas; la reducción de los costes operativos y de operación, así como los costes fijos de personal administrativo y de telecomunicaciones; la aplicación de precios flexibles y competitivos; la anticipación de excesos de capacidad o de demanda, incrementando su rapidez en la acción y respuesta a la misma; y la disminución de los gastos derivados de comisiones a intermediarios, pudiendo controlar el proceso de venta directa desde la creación de una página web propia o pagando cuotas de distribución menores a intermediarios electrónicos.

En consecuencia, el potencial de las TIC no se encuentra limitado a la obtención por parte de la empresa de información sobre el mercado turístico, sino que es una pieza clave a la hora de crear y mantener relaciones recíprocas con sus consumidores y proveedores. Adicionalmente, estas relaciones se realizan de una forma más rápida, flexible y eficiente permitiendo mejorar la gestión de sus operaciones y segmentar en mayor medida sus nichos de mercado. Contrariamente, este contexto genera un entorno más inestable y cambiante por lo que las empresas deben aprender a gestionar el empleo de sus TIC para obtener ventajas competitivas en un sector en constante cambio.

En consecuencia, la aplicación de las nuevas tecnologías de la información y la comunicación en el turismo, ha provocado cambios estructurales profundos en este mercado. En los siguientes puntos, vamos a analizar los efectos generados en el proceso de negocio ▷



turístico, concretamente en la demanda y oferta de productos turísticos.

2.1. Demanda turística

En el caso de la demanda turística la aparición de las TIC ha experimentado una gran transformación, y cada día son más las peticiones de crecimiento de la presencia de estas tecnologías en productos turísticos, ya sea por nuevas aplicaciones, o programas informáticos. El perfil del turista ha cambiado en los últimos años, precisamente por la influencia de las TIC en los procesos de búsqueda de información de los productos; en la actualidad, nos encontramos a un proconsumidor que demanda productos más personalizados y de mayor calidad con el objetivo de maximizar su restricción de ocio-consumo.

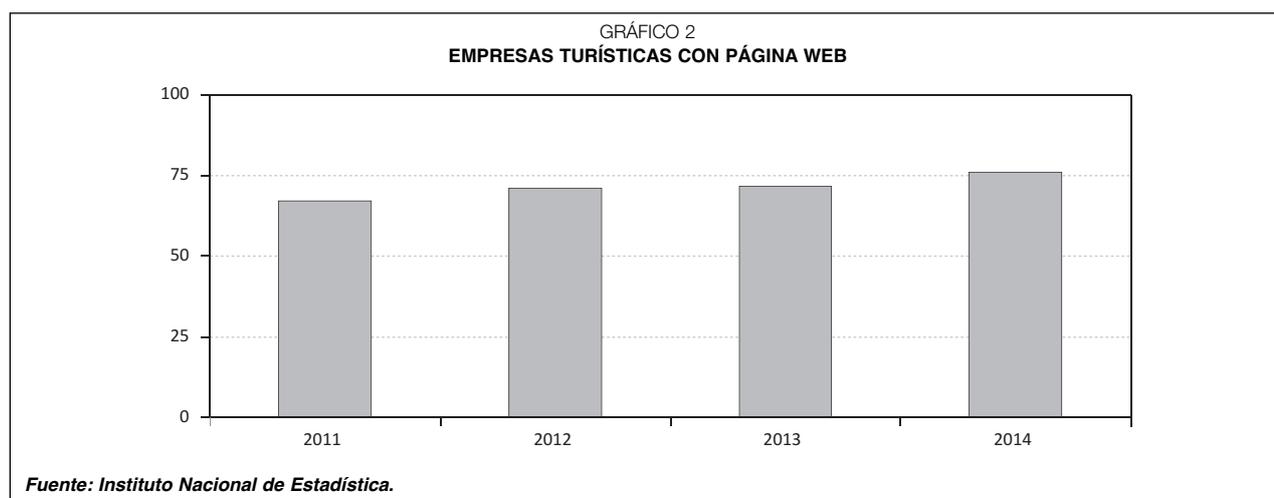
A tal efecto, las TIC juegan un papel importante en la transformación de la demanda turística, permitiendo a los consumidores identificar el producto más adecuado a sus necesidades,

encontrar valoraciones de las experiencias de otros clientes y dotar de una mayor interactividad en su relación con la oferta turística. Tal y como observamos en el Gráfico 1, la proporción de consumidores que emplean las herramientas *online* para planificar, reservar o pagar los servicios turísticos registra una proporción muy alta.

Las características especiales de los productos turísticos, intangibilidad y heterogeneidad, impiden conocer la calidad del mismo antes de realizar la compra ni crear un valor de marca pues la calidad del producto depende de múltiples variables relacionadas con el gusto de cada uno de los clientes. En este sentido, la búsqueda y transmisión de la información por parte de los motores de búsqueda de Internet es la parte prioritaria en el mercado; por lo que la demanda de información debe adecuarse de una forma inmediata a las necesidades del consumidor.

2.2. Oferta

En el lado de la oferta, Internet ha permitido la conexión de millones de dispositivos a través ▷



de los cuales los consumidores han tenido acceso de manera instantánea a toda la información que han necesitado sobre el destino, reserva, características del producto y otra serie de características. Todo esto es el resultado del desarrollo de los proveedores turísticos que tratan de satisfacer estas nuevas demandas de los clientes.

Los medios para comunicarse entre el demandante y el oferente de manera directa y eficaz han ido mejorando gracias a las tecnologías de la información. Muchas de estas herramientas están permitiendo a los proveedores de servicios turísticos conocer a sus clientes y permite mejorar mecanismos de distribución y modificaciones en el producto tratándolo de adecuar a las nuevas demandas de los consumidores.

Muchos de estos proveedores son capaces de incorporar de manera automática las ventajas de las tecnologías de la información y de la comunicación siendo capaces de ir ajustando su oferta en función de nuestros patrones de comportamiento en el uso de diversos programas o *apps*. Esto permite rediseñar ofertas haciéndolas cada vez más eficientes y eficaces.

En la Tabla 1 se muestra cómo los oferentes pueden observar de una manera rápida el comportamiento de los compradores de servicio.

Todos los que conforman parte de la oferta turística (intermediarios, operadores turísticos,

alojamientos y otros servicios) deben formar parte de este desarrollo que supone las TIC para adecuar el producto final a las demandas turísticas de la mejor manera posible.

Además, el uso de estas tecnologías potencia la gestión estratégica de estas organizaciones turísticas en el largo plazo por medio de la información que son capaces de suministrar por medio de colaboraciones y transacciones entre proveedores.

Las organizaciones turísticas han de recoger todos los elementos de su entorno, su competencia y las necesidades del cliente y reinventarse a sí mismos con el fin de mejorar su competitividad.

3. Relación de las pymes del sector turístico con los clientes

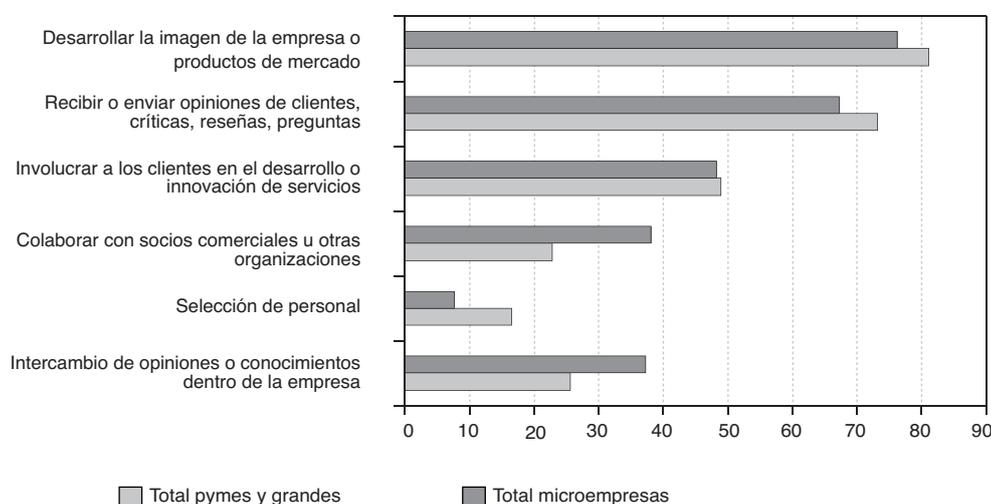
El mercado turístico está formado por muchos tipos de empresas, con diferentes tamaños, poder de mercado y enfoques distintos. Gracias a Internet se han podido eliminar las barreras de entradas que muchas empresas pequeñas tenían para poder acceder a los mercados. Anteriormente solo las grandes empresas eran capaces de llegar a un número grande de clientes, mientras que las pequeñas no podían permitirse ser visibles a tantos clientes potenciales. ▷

TABLA 1
TIPOS DE BÚSQUEDAS RELACIONADAS CON LA PLANIFICACIÓN DEL VIAJE EN EEUU 2014
 (En porcentaje)

	Al iniciar la planificación del viaje	Al considerar varias posibilidades	Al realizar la reserva
Términos relacionados con el destino.....	51	48	20
Términos relacionados con el precio.....	41	49	23
Nombres específicos de marcas o sitios web .	31	48	30
Términos relacionados con actividades.....	36	49	20
Términos relacionado con necesidades.....	32	43	22

Fuente: Informe de Ipsos MediaCT para Google «The 2014 Traveler's Road to Decision».

GRÁFICO 3
USO DE LAS REDES SOCIALES POR PARTE DE LAS AGENCIAS DE VIAJE SEGÚN SU TAMAÑO
 Porcentaje de empresas 2014



Fuente: TIC y turismo: situación política y perspectivas. Ontsi.

En la actualidad las pymes requieren menos presencia de personal y de recursos financieros para poder trabajar y competir en este sector turístico. Pero han de ser muy competitivas en otras cuestiones, por ejemplo, la información suministrada a los clientes, teniendo especial relevancia la correcta presentación y contar con contenidos actualizados. Deben tener especial cuidado en los siguientes aspectos:

- Una gestión sencilla y ágil del medio de contratación, medios de pago y ofrecer una seguridad en todos ellos. Cumpliendo con los estándares de seguridad de pago en Internet.
- Información correcta y detallada de los servicios ofertados. Intentando ser lo más completa posible (hoteles, viaje, sitios que visitar, clima...).

- Un procesamiento de la compra y confirmación de todos los servicios contratados lo más ágil posible.

- Un *software* de gestión de clientes (CRM) para tener una ventaja competitiva con respecto a la competencia.

- Análisis continuo de la información relativa a la pyme en Internet, donde se desarrolla la visibilidad de la empresa. Intentado conocer y gestionar todo lo que se dice de ella.

Todo esto nos permite descubrir un nuevo modelo de negocio de las pymes en el sector turístico, han de cambiar completamente la orientación actual de muchas de ellas para poder seguir compitiendo en el mercado actual. Es mucho más sencillo conocer con este modelo lo que los clientes o proveedores piensan ▷

de la empresa. También, es un tipo de empresa mucho más dinámico e innovador, con toda la información que posee puede modificar y ajustar su oferta y contenido a las tendencias que demanden sus clientes y proveedores. Se trata también de un proceso de modificación, aprendizaje y evolución continuo.

En el Gráfico 3 podemos comprobar cómo el uso de las redes sociales permite obtener información muy relevante a las empresas para modificar sus productos y además constatar el alto grado de uso que se hace de estas herramientas por parte de todas las empresas. No siendo especialmente relevante la diferencia entre grandes, pymes y microempresas.

4. Relación de las pymes del sector turístico con los proveedores

El uso de las nuevas tecnologías ha permitido la creación de redes de pymes dedicadas a las TIC, lo que da la posibilidad a estas pequeñas empresas de competir con las grandes empresas del sector turístico. Además, permite la unión de proveedores, socios y clientes en el diseño y creación de estas nuevas herramientas.

En un mercado tan competitivo como el del sector turístico los precios de los servicios se convierten en una de las principales herramientas para triunfar en este mercado. Aunque todo esto no ha terminado con el modelo tradicional de las agencias de viajes, operadores, oficinas de turismo y los mismos medios de contratación que se usaban antes de la llegada de Internet. Siguen siendo parte importante, aunque cada vez tienden a ser más especializadas y cuentan con una reputación que las precede. Lo mismo ocurre con los proveedores tradicionales Hertz, Hilton... aunque todos ellos han desarrollado un modelo en línea para poder ofrecer un mejor servicio a sus clientes.

Las nuevas formas de organización empresarial están haciendo cambiar la manera de competir de las empresas del sector turístico en el sector del comercio electrónico que se encuentra en un proceso de evolución constante.

Estas nuevas líneas de negocio, nuevos modelos basados principalmente en el uso de Internet como medio de comunicación, han entrado de lleno en todo el sector turístico modificándole la manera de interactuar con el cliente, proveedores y dentro de su propia empresa.

El futuro de este sector se presenta muy prometedor, cada vez más personas en el mundo van a realizar viajes, debido a los incrementos de renta de la población mundial y al incremento de demanda de actividades de ocio. Por lo que parece una buena idea posicionarse según la tendencia del sector turístico cada vez más competitivo, con mayor presencia de Internet y con grandes posibilidades de crecimiento para las pymes.

5. Conclusión

La industria del turismo está cambiando rápidamente, la manera de comunicarse los clientes y los proveedores ha evolucionado. El nuevo nexo de unión son las tecnologías de la información. Y el futuro pasa por comprender la evolución que están sufriendo estas tecnologías. Las empresas que sepan adaptarse a esta nueva manera de trabajar serán las que ganen en el mercado, las que den la espalda a estas tecnologías tendrán un futuro en el que, cada vez, tendrán menor importancia.

En este escenario las pymes pueden tener un futuro muy prometedor, por una parte, pueden aprovecharse de la especialización en determinados productos o bien intentar obtener beneficio anticipándose a las evoluciones que va a sufrir el mercado. En las nuevas estructuras ▷

empresariales van a predominar las pymes con pocos trabajadores, poco capital financiero y una gran capacidad de adaptación a las nuevas demandas de los clientes y de los proveedores. Todo ello debe estar sustentado en enseñar a los empresarios y trabajadores el nuevo modo de entender este mercado y la nueva manera de identificar las necesidades de los clientes y proveedores junto con los nuevos canales que emplean para comunicarse. Otra de las ventajas competitivas que deberán tener estas empresas será la capacidad de interpretación de estas nuevas demandas en las redes sociales, que se están transformando en los principales medios de obtención de información de gustos y necesidades de los clientes. Aquella empresa que sepa leer las demandas del cliente, sea capaz de ofertárselo y por último tenga la capacidad de ofrecérselo será la empresa ganadora del futuro en el sector turístico.

Por último, ha de plantearse como potencial mercado uno mucho más grande que el actual. Por medio de las TIC las ofertas pueden presentarse en cualquier parte del mundo y ser demandada por cualquiera, cerrarse la puerta de manera consciente a potenciales clientes no debe ser una opción ya que el coste, en la mayoría de los casos, no es elevado.

En otra línea se han de establecer estándares para el crecimiento de todas estas empresas que permitan dar una mayor seguridad a los clientes y eviten situaciones no deseadas. Las TIC suponen una fuente de competitividad y la posibilidad potencial de crecimiento de muchas pequeñas empresas que actualmente

se encuentran dentro del modelo tradicional de negocio. El uso de estas tecnologías y los nuevos productos que irán apareciendo conducirán a una normalización de estas tecnologías, lo que permitirá un uso más seguro y una mayor predisposición de los clientes y proveedores a su uso.

Bibliografía

- [1] CAMISÓN, C. Y MUÑOZ, C. (2015). *La dirección económica y estratégica en los mercados turísticos*. Madrid: EDIASA (Colección de Dirección de Empresas y Actividades Turísticas).
- [2] EXCELTUR (2016). «Valoración Turística Empresarial de 2015 y Perspectivas para 2016». *Informe Perspectivas Turísticas*, nº 55.
- [3] IPSOS MEDIACT (2014). «The 2014 Traveler's Road to Decision». *Google Travel Study*. Disponible en: https://storage.googleapis.com/think/docs/2014-travelers-road-to-decision_research_studies.pdf
- [4] OBSERVATORIO NACIONAL DE LAS TELECOMUNICACIONES Y DE LA SI (2016). *Tic y turismo: situación política y perspectivas*.
- [5] OCDE. (2014). *Tourism Trends and Policies 2014*. Disponible en: http://www.oecd.org/cfe/tourism/oecd_tourism_trends_and_policies_2014.htm
- [6] ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE TURISMO (2015). *Recomendaciones de la OMT sobre accesibilidad de la información turística*.
- [7] RUIZ, L. (2010): «La Unión Europea en la Sociedad de la innovación y el Conocimiento. Plan Europe e iniciativa i2010». *Revista Universitaria Europea*, nº 12, junio, pp. 87-98.

SUSCRIPCIÓN ANUAL

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

EJEMPLARES SUELTOS

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

DATOS

Nombre y apellidos

Empresa

Domicilio

D.P. Población

N.I.F.

Teléf. Fax.

Email

Transferencia a la cuenta de ingresos por venta de publicaciones del Ministerio de Economía y Competitividad.
IBERCAJA. Calle Alcalá 29. 28014 MADRID (ESPAÑA)
CÓDIGO CUENTA CLIENTE: 2085-9252-07-0330598330
CÓDIGO BIC DE IBERCAJA: CAZRES22
IBAN: ES47 2085-9252-07-0330598330



GOBIERNO
DE ESPAÑA

MINISTERIO
DE ECONOMÍA Y
COMPETITIVIDAD

SUBSECRETARÍA
SECRETARÍA GENERAL TÉCNICA
SUBDIRECCIÓN GENERAL
ESTUDIOS, INFORMACIÓN Y PUBLICACIONES

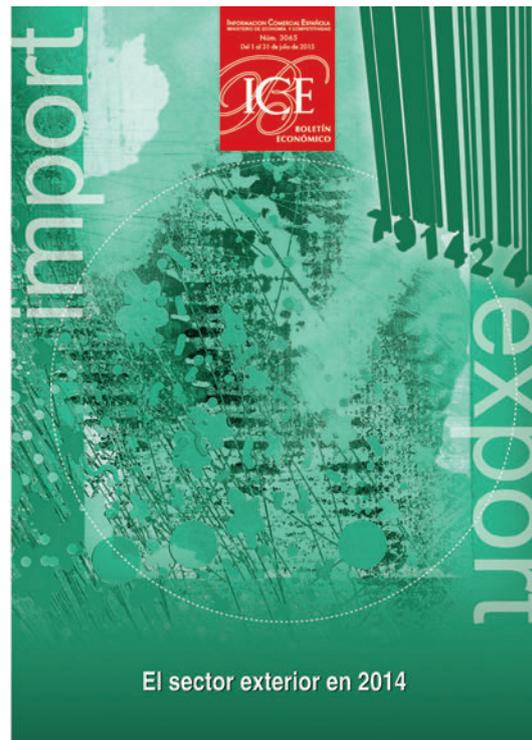
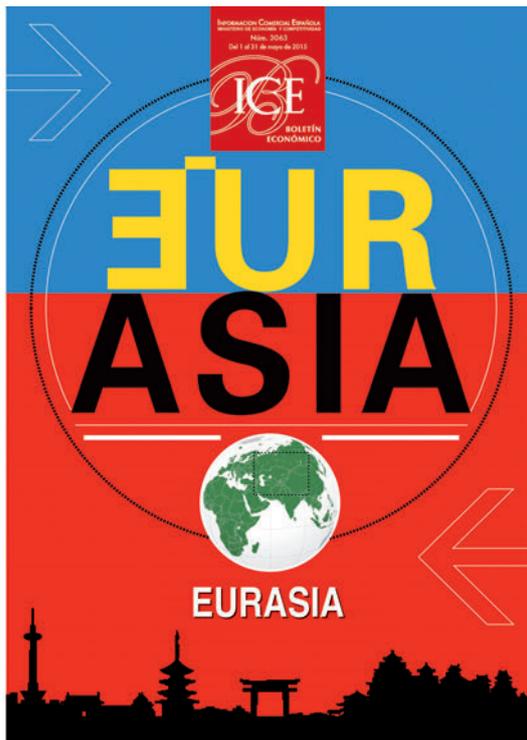
Suscripciones y ventas por correspondencia:

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

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

distribucionpublicaciones@mineco.es

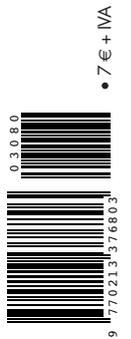
ÚLTIMOS MONOGRÁFICOS PUBLICADOS



BOLETÍN ECONÓMICO

ICE

INFORMACION COMERCIAL
ESPAÑOLA



GOBIERNO
DE ESPAÑA

MINISTERIO
DE ECONOMÍA
Y COMPETITIVIDAD