

COMERCIO
INTERIOR

INFORMACIÓN COMERCIAL ESPAÑOLA

MINISTERIO DE ECONOMÍA, INDUSTRIA Y COMPETITIVIDAD

Núm. 3084

Del 1 al 28 de febrero de 2017

ICE
BOLETÍN
ECONÓMICO



2016

Comercio interior en 2016

Reflexiones sobre el ADPIC

En preparación

- Evolución del comercio exterior por característica de la empresa
- El Programa de Incubadoras Tecnológicas de Israel y su papel en el desarrollo de la *Startup Nation*

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, INDUSTRIA Y COMPETITIVIDAD

NÚMERO 3084

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. Dirijase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos) si necesita fotocopiar o escanear algún fragmento de esta obra, o si quiere utilizarla para elaborar resúmenes de prensa (www.conlicencia.com <<http://www.conlicencia.com>>; 91 702 19 70 / 93 272 04 47).

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

Editor: Secretaría General Técnica

Maquetación: DAYTON, SA

Impresión: Centro de Impresión Digital y Diseño de la Secretaría de Estado de Comercio

Papel exterior: ecológico estucado brillo

Papel interior: 80 g ecológico FSC/TCF

ECPMINECO: 1.ª ed./4000217

EUAEVF: 7€ + IVA

D.L.: M-30-1958

NIPO: 057-17-004-4

eNIPO: 057-17-005-X

ISSN: 0214-8307

eISSN: 2340-8804

Catálogo general de publicaciones oficiales

<http://publicacionesoficiales.boe.es>



S U M A R I O

		En portada
Unidad de Apoyo de la Dirección General de Comercio Interior	3	Informe del comercio interior en 2016
		Colaboraciones
Antonio María Ávila Álvarez y Miguel Ángel Díaz Mier	19	Reflexiones sobre el acuerdo ADPIC
Ramón Casilda Béjar	31	América Latina: un nuevo modelo económico de crecimiento
Luis Óscar Moreno García-Cano	47	El sector de la energía en Marruecos: oportunidades estratégicas para España

*Unidad de Apoyo de la Dirección General de Comercio Interior**

INFORME DEL COMERCIO INTERIOR EN 2016

El comercio minorista tiene un peso fundamental en la economía española. En efecto, supone el 5,0 por 100 del PIB a precios básicos de la economía española y tiene un fuerte impacto en el mercado de trabajo, ya que es un sector intensivo en este factor productivo. En este artículo se hace un repaso exhaustivo a los principales datos e índices que proporcionan información sobre el sector, así como a su evolución, a nivel nacional y también desagregado por comunidades autónomas.

Palabras clave: comercio minorista, índice de precios al consumo, gasto turístico, tarjetas de pago.

Clasificación JEL: E21, E31, L81.

1. Introducción

Este artículo constituye un compendio de información y análisis evolutivo del comercio interior a nivel nacional y en las comunidades autónomas¹.

Con objeto de facilitar los principales indicadores comerciales a cierre del 2016 la Dirección General de Comercio Interior evalúa el posicionamiento del sector comercial y la evolución que se ha producido durante el año 2016.

El comercio minorista supone el 5,0 por 100 del PIB a precios básicos de la economía española y tiene un fuerte impacto en el mercado de trabajo, con un número de ocupados de

1.913.400, lo que supone el 10,3 por 100 del total de ocupados².

En esta publicación se recopilan los datos más significativos del comercio, hasta diciembre del año 2016, salvo en lo relativo a comercio electrónico que, por razón de las fuentes consultadas, tan sólo permite incorporar los datos publicados hasta el segundo trimestre de 2016.

El presente informe analiza los siguientes indicadores del comercio minorista:

- Demanda interna en España, según la Contabilidad Nacional trimestral.
- Locales comerciales y empresas según el Directorio Central de Empresas.
- Las ventas del comercio, según el Índice de comercio al por menor.
- Índices de precios de consumo.
- Índice de ocupación del comercio minorista.
- Ocupados, según la Encuesta de Población Activa.
- Afiliados a la Seguridad Social.
- Paro registrado.

* Ministerio de Economía, Industria y Competitividad.

Versión de febrero de 2017.

¹ La distribución de competencias que afecta a la regulación de la actividad comercial se determina por la competencia exclusiva de las comunidades autónomas, asumida en los respectivos Estatutos de Autonomía, además de por otros títulos competenciales atribuidos por la Constitución al Estado (artículo 149.1 apartados 1, 6 y 13 CE), así como por algunos límites constitucionales como son, entre otros, la unidad del mercado.

Estos principios son los que configuran el marco general de actuación en el que las CCAA desarrollan sus competencias normativas y de ejecución en materia de comercio interior.

² Datos de la Encuesta de Población Activa – 4º trimestre de 2016.

Con carácter complementario se proporcionan otros datos sobre la dimensión del comercio electrónico y el número de transacciones que se llevan a cabo entre empresas y consumidores finales. En España el comercio electrónico B2C sigue creciendo en términos absolutos, situándose en 2015 en 20.745 millones de euros³.

Esta información permite conocer los nuevos hábitos de consumo, a través del comercio electrónico, determinando el impacto del *e-commerce* en los comercios, usuarios de las pasarelas de pagos⁴.

Igualmente, se ha considerado conveniente dimensionar el grado de penetración del comercio electrónico en las empresas y en los hogares, en atención al número de personas que compran por Internet⁵.

Se incluye un apartado dedicado al turismo, al ser uno de los principales motores de la economía española, con el fin de analizar las principales derivadas del gasto turístico en España. Y por último, se analizan las operaciones realizadas con tarjetas de pago en España.

2. Evolución del gasto privado y venta de bienes

2.1. Demanda interna en España. Consumo en los hogares

La demanda interna siguió mejorando en el tercer trimestre de 2016 y aumentó su aportación al crecimiento del PIB.

³ Estudio sobre comercio electrónico B2C 2015 del Observatorio Nacional de las Telecomunicaciones de la Sociedad de la Información. Ministerio de Energía, Turismo y Agenda Digital.

⁴ Datos de la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC) en su informe sobre comercio electrónico, con los datos que proporcionan las tarjetas bancarias adscritas a los sistemas ServiRed, Sistema 4B y Euro 6000. Los datos de la CNMC son de todas las transacciones comerciales electrónicas a través de terminales de punto de venta virtuales que tengan España como punto de origen y/o destino y cuyo pago se realiza a través de las redes de medios de pago (excluyendo las transacciones PayPal vinculadas a una cuenta bancaria).

⁵ Encuesta sobre el uso de TIC y comercio electrónico en las empresas del INE Año 2015- Primer trimestre de 2016 (publicado: 28/06/2016) y Encuesta sobre Equipamiento y Uso de Tecnologías de Información y Comunicación en los Hogares del INE, año 2016 (publicado: 3/10/2016).

En el tercer trimestre de 2016, el gasto en consumo final de los hogares experimentó un crecimiento anual del 2,8 por 100, cuatro décimas inferior a la del segundo trimestre de 2016 (3,2 por 100). En los tres primeros trimestres del año 2016 el gasto en consumo final de los hogares ha crecido un 3,2 por 100.

El gasto en consumo final de los hogares tuvo ya tasas de crecimiento anual positivas en todo el año 2014 (1,6 por 100) y 2015 (2,8 por 100), después de 3 años con tasas anuales negativas (desde el primer trimestre de 2011).

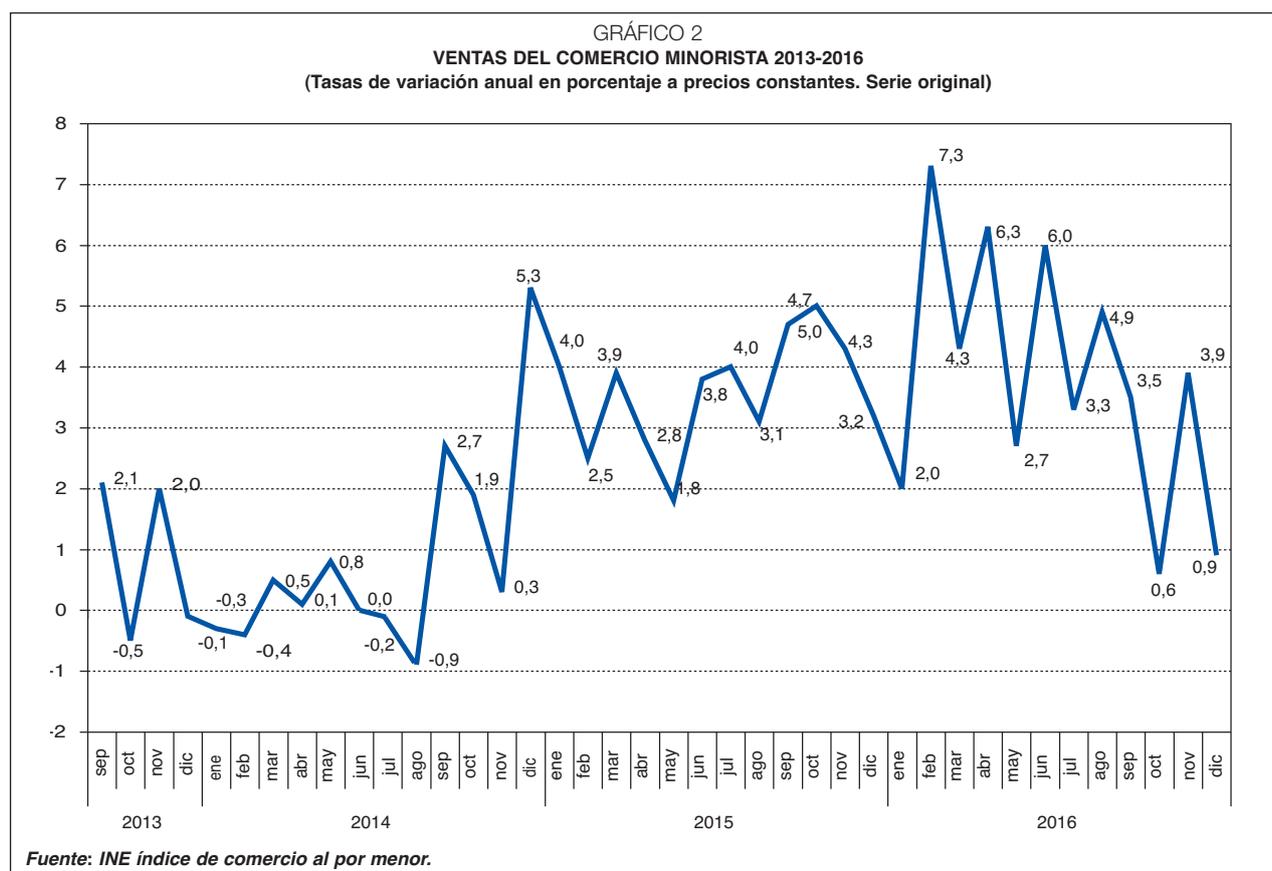
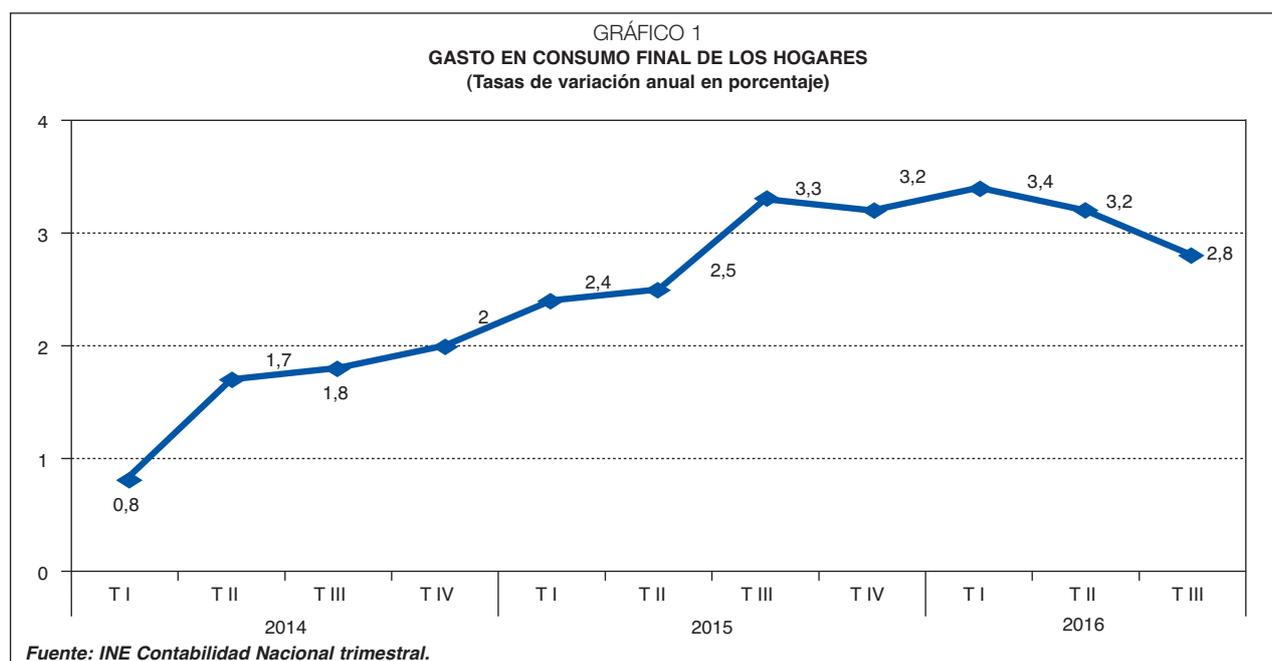
En tasa trimestral, el gasto en consumo final de los hogares aumentó el 0,6 por 100 en el tercer trimestre de 2016 y lleva en valores positivos 13 trimestres consecutivos.

2.2. Las ventas en el comercio minorista

El índice de comercio al por menor (ICM) del INE tiene como objeto conocer la evolución de las ventas y el empleo en el sector del comercio minorista en España y sirve para medir la evolución de la actividad de este sector. Los índices deflactados permiten estudiar la evolución del ICM eliminando el efecto que los precios tienen sobre las ventas. Los índices desestacionalizados permiten analizar el sector, una vez eliminados todos los efectos de calendario y estacionalidad.

El índice general del comercio minorista, en la serie corregida de factores estacionales y de calendario, registró en diciembre de 2016 una tasa anual de ventas del 2,9 por 100, encadenando 29 meses consecutivos de aumentos. En la serie original a precios constantes, el crecimiento fue del 0,9 por 100, con 28 meses consecutivos de aumentos.

En el año 2016 las ventas minoristas aumentaron un 3,6 por 100 en la serie corregida de ▷



efectos estacionales y de calendario y un 3,7 por 100 en la serie original (el mayor avance en dieciséis años).

El índice de comercio minorista es un indicador clave para el seguimiento de la actividad comercial. Las ventas del comercio español ▷

CUADRO 1

ÍNDICES DE VENTAS A PRECIOS CONSTANTES POR COMUNIDAD AUTÓNOMA

Comunidad autónoma	Tasa de variación media en lo que va de año (porcentaje)
Nacional	3,7
Andalucía	2,3
Aragón	2,9
Asturias	3,7
Balears, Illes	7,2
Canarias	6,0
Cantabria	3,0
Castilla y León	3,3
Castilla-La Mancha	3,0
Cataluña	2,7
Comunitat Valenciana	5,7
Extremadura	1,8
Galicia	3,7
C. de Madrid	4,6
Murcia	3,8
Navarra	3,3
País Vasco	2,7
La Rioja	3,8
Ceuta	3,2
Melilla	4,0

Fuente: ICM del INE 2016.

crecen por tercer año consecutivo y lo hacen además ligeramente por encima de los dos años anteriores (2014 → 1 por 100; 2015 → 3,6 por 100).

Es importante destacar la consolidación de la tendencia alcista de las ventas minoristas. Tras seis años consecutivos de caídas, en septiembre de 2013 se inicia este cambio de tendencia que dura ya, por tanto, más de tres años.

Constituye también un indicador de la actividad comercial de cada comunidad autónoma, ya que muestra el volumen de ventas de los comercios minoristas.

En el año 2016, todas las comunidades autónomas, más Ceuta y Melilla, aumentan sus ventas respecto al mismo periodo de 2015.

Las comunidades autónomas que han tenido los mayores incrementos en el año 2016 han

sido: Illes Balears (7,2 por 100), Canarias (6,0 por 100), Comunitat Valenciana (5,7 por 100) y Comunidad de Madrid (4,6 por 100).

Por modos de distribución, en variación media, aumentaron las ventas en todos los formatos en el año 2016: empresas unilocalizadas (3,0 por 100), pequeñas cadenas (2,4 por 100), grandes cadenas (4,7 por 100) y grandes superficies (3,6 por 100).

Por tipo de producto, en variación media, aumentaron las ventas de alimentación (1,3 por 100) y del resto (5,2 por 100). Dentro del resto, han crecido en todos sus componentes: equipo personal (2,5 por 100), equipamiento del hogar (3,9 por 100) y otros bienes (4,5 por 100).

3. Índice de precios de consumo

El índice de precios de consumo (IPC) es una medida estadística de la evolución de los precios de bienes y servicios que consume la población residente en viviendas familiares en España.

El conjunto de bienes y servicios, que conforman la cesta de la compra, se obtiene del consumo de las familias y la importancia de cada uno de ellos en el cálculo del IPC está determinada por dicho consumo.

Entre enero y diciembre de 2016, la tasa de variación del IPC fue del 3,5 por 100. Por comunidades autónomas, las variaciones del IPC en el periodo enero 2016 hasta diciembre 2016 fueron las incluidas en el Cuadro 2.

En la mayoría de las CCAA, el crecimiento del IPC ha sido igual o superior a la media nacional (3,5 por 100). Las comunidades en las que el IPC ha crecido por debajo de la media nacional han sido: Illes Balears (3,2 por 100), Canarias (3,0 por 100), Madrid (3,0 por 100) y Ceuta (3,2 por 100). ▷

CUADRO 2

TASA DE VARIACIÓN DEL IPC POR COMUNIDAD AUTÓNOMA (2016)

Índice	Porcentaje
Nacional	3,5
Andalucía	3,7
Aragón	3,5
Asturias	3,8
Balears, Illes	3,2
Canarias	3,0
Cantabria	3,5
Castilla y León	4,0
Castilla-La Mancha	3,9
Cataluña	3,7
Comunitat Valenciana	3,5
Extremadura	3,6
Galicia	3,9
C. de Madrid	3,0
Murcia	3,7
Navarra	3,9
País Vasco	3,5
La Rioja	4,1
Ceuta	3,2
Melilla	4,0

Fuente: INE.

CUADRO 3

ÍNDICES DE OCUPACIÓN POR COMUNIDAD AUTÓNOMA

Comunidad autónoma	Tasa de variación media en lo que va de año (porcentaje)
Nacional	1,7
Andalucía	1,2
Aragón	1,8
Asturias	1,1
Balears, Illes	4,4
Canarias	2,2
Cantabria	1,9
Castilla y León	1,2
Castilla-La Mancha	0,9
Cataluña	1,7
Comunitat Valenciana	2,8
Extremadura	0,8
Galicia	1,3
C. de Madrid	1,5
Murcia	1,0
Navarra	1,5
País Vasco	2,0
La Rioja	1,4
Ceuta	0,9
Melilla	1,0

Fuente: ICM del INE 2016.

4. El empleo en el comercio

4.1. Índice de ocupación del comercio minorista

Según el índice de ocupación que publica el INE, el empleo en el sector del comercio minorista aumentó un 1,8 por 100 en diciembre de 2016 en relación al mismo mes del año anterior, registrando su trigésimo segundo repunte interanual consecutivo desde mayo de 2014, tras treinta y un meses de descensos.

Por modos de distribución, el empleo en el año 2016 en tasa interanual aumentó en todos los formatos: grandes cadenas (3,6 por 100), grandes superficies (2,4 por 100), empresas unilocalizadas (0,9 por 100) y pequeñas cadenas (0,8 por 100).

En el año 2016, la ocupación en el comercio minorista ha crecido un 1,7 por 100 en

relación al mismo periodo del año anterior. La ocupación creció en el año 2016 en todas las comunidades autónomas más Ceuta y Melilla.

Las comunidades autónomas que han tenido los mayores incrementos en ocupación en el año 2016, según el índice de ocupación han sido: Illes Balears (4,4 por 100), Comunitat Valenciana (2,8 por 100), Canarias (2,2 por 100) y País Vasco (2,0 por 100) (Cuadro 3).

Por modos de distribución, en variación media, el empleo aumentó en todos los formatos en el año 2016: empresas unilocalizadas (0,9 por 100), pequeñas cadenas (0,8 por 100), grandes cadenas (3,6 por 100) y grandes superficies (2,4 por 100).

4.2. Ocupados según la Encuesta de Población Activa

Según la Encuesta de Población Activa, en el cuarto trimestre de 2016, el comercio al por ▷

menor registró 1.913.400 ocupados, 8.400 más que en el mismo trimestre del año anterior (0,4 por 100).

Las comunidades con mayor crecimiento interanual de la ocupación en el comercio al por menor en el cuarto trimestre de 2016 han sido: Asturias (16,5 por 100), Aragón (11,4 por 100), Castilla-La Mancha (6,3 por 100), Cataluña (5,4 por 100) y Región de Murcia (5,2 por 100) (Cuadro 4).

En términos intertrimestrales, en el cuarto trimestre de 2016, las comunidades con mejor comportamiento en cuanto al número de ocupados fueron: Aragón (6,7 por 100) y la Comunidad de Madrid (2,2 por 100).

Las CCAA con mejor comportamiento en cuanto al número de ocupados en el año 2016 fueron: Principado de Asturias (11,7 por 100), Castilla-La Mancha (7,1 por 100), Illes Balears (7,0 por 100) y País Vasco (5,6 por 100).

4.3. Afiliados a la Seguridad Social

En diciembre de 2016, los afiliados totales a la Seguridad Social del comercio minorista eran 1.889.098, 32.646 más que en el mismo mes del año 2015 (1,8 por 100 interanual), siendo ya 35 meses consecutivos de aumentos interanuales (desde febrero de 2014).

En diciembre de 2016 todas las comunidades autónomas han experimentado aumentos interanuales de afiliados en el comercio minorista (Cuadro 5).

La media de afiliados a la Seguridad Social en el comercio minorista en el año 2016 fue de 1.849.955, 34.436 más que en el año 2015.

En el año 2016, todas las comunidades autónomas han tenido un crecimiento positivo en el número de afiliados. Las comunidades con mayor crecimiento interanual de afiliados en el año 2016 fueron: Illes Balears (4,5 por

100), Comunitat Valenciana (3,1 por 100), Canarias (3,0 por 100) y Cataluña (2,8 por 100).

4.4. Paro registrado

Según el Servicio Público de Empleo Estatal (SEPE), el paro registrado en el comercio minorista descendió un 8,0 por 100 en diciembre de 2016 con respecto al mismo mes del año anterior (28.773 parados menos). El comercio minorista registra la trigésima séptima caída interanual consecutiva del paro registrado (caídas interanuales todos los meses desde diciembre de 2013) (Cuadro 6).

La media de parados en el año 2016 fue de 352.535, con un descenso de parados del 7,4 por 100 respecto al año 2015 (28.117 parados menos).

5. La empresa comercial

5.1. Dimensión de la empresa comercial

En el comercio minorista en España están presentes empresas de reducida dimensión. Conforme a los datos del Directorio Central de Empresas para el Comercio (DIRCE) del INE, en España había, a 1 enero de 2016, 462.450 empresas activas en el comercio al por menor (14,3 por 100 del total de empresas). Respecto a la condición jurídica de las empresas del comercio minorista un 68,2 por 100 corresponde a personas físicas, un 23,8 por 100 a sociedades de responsabilidad limitada y un 1,0 por 100 a sociedades anónimas. El 6,9 por 100 restante corresponde a otras formas jurídicas.

Por comunidades autónomas, el número de empresas de comercio minorista, a 1 de enero de 2016, se refleja en el Cuadro 7. ▷

CUADRO 4
OCUPADOS EN EL COMERCIO MINORISTA POR COMUNIDAD AUTÓNOMA (4º T 2016)

Comunidad autónoma	Número de ocupados	Variación anual	
		Número	Porcentaje
España	1.913.400	8.400	0,4
Andalucía	315.400	-21.700	-6,4
Aragón	50.800	5.200	11,4
Asturias	50.900	7.200	16,5
Balears, Illes	58.200	700	1,2
Canarias	104.200	-6.700	-6,0
Castilla-La Mancha	72.800	4.300	6,3
Castilla y León	91.100	-9.600	-9,5
Cataluña	330.400	17.000	5,4
C. Valenciana	213.200	8.300	4,1
Extremadura	32.700	-2.100	-6,0
Galicia	108.100	4.900	4,7
C. Madrid	273.800	-3.100	-1,1
Murcia	56.600	2.800	5,2
País Vasco	81.500	-1.200	-1,5
Resto CCAA	73.700	2.500	3,5

Fuente: EPA del INE.

CUADRO 5
MEDIA DE AFILIADOS TOTALES EN EL COMERCIO MINORISTA (2016 Y 2015)

	Año 2016	Año 2015	Variación en nº	Variación en %
Nacional	1.849.955	1.815.519	34.436	1,9
Andalucía	311.566	305.075	6.491	2,1
Aragón	49.632	49.439	193	0,4
Asturias	41.926	41.484	442	1,1
Canarias	101.706	98.714	2.991	3,0
Cantabria	22.874	22.674	200	0,9
Castilla y León	87.707	87.355	351	0,4
Castilla La Mancha	63.727	63.228	499	0,8
Cataluña	325.823	318.232	7.591	2,4
C. Valenciana	200.682	195.922	4.760	2,4
Extremadura	36.432	36.427	5	0,0
Galicia	107.029	105.644	1.385	1,3
Balears, Illes	51.933	49.915	2.018	4,0
La Rioja	10.885	10.807	78	0,7
C. Madrid	271.117	266.152	4.966	1,9
Murcia	54.404	53.326	1.078	2,0
Navarra	22.288	21.990	297	1,4
País Vasco	83.459	82.486	974	1,2
Ceuta	3.148	3.129	19	0,6
Melilla	3.617	3.517	100	2,8

Fuente: número de afiliados al comercio minorista a fin de mes. Ministerio de Empleo y Seguridad Social.

Respecto a los asalariados de las empresas del comercio minorista, en enero de 2016, un 51,6 por 100 de las empresas no presenta asalariados (238.584). Un 46,9 por 100 (238.584 empresas) son microempresas de 1 a 9 asalariados, un 1,3 por 100 (6.038 empresas) son pymes de 10 a 49 asalariados, un 0,2 por 100 (738 empresas) son medianas de 50 a 249

asalariados y un 0,05 por 100 (235 empresas) son grandes empresas con 250 o más asalariados⁶. ▷

⁶ Recomendación de la Comisión (6-5-2003), sobre la definición de microempresas y pequeñas y medianas empresas.

Microempresa: menos de 10 empleados y cuya facturación o balance general anual no supera los 2 millones de euros. Pequeña empresa: menos de 50 empleados y cuya facturación anual o balance general anual no supera los 10 millones de euros. Mediana empresa: menos de 250 empleados y cuya facturación anual no excede los 50 millones de euros o cuyo balance general anual no excede los 43 millones de euros.

CUADRO 6
PARO REGISTRADO EN EL COMERCIO MINORISTA (2016 Y 2015)

	Nº parados 2016	Nº parados 2015	Variación interanual (nº)	Variación interanual (porcentaje)
Enero	377.790	406.164	-28.374	-7,0
Febrero	381.148	411.425	-30.277	-7,4
Marzo	374.933	405.882	-30.949	-7,6
Abril	368.879	396.446	-27.567	-7,0
Mayo	358.704	384.530	-25.826	-6,7
Junio	340.995	367.910	-26.915	-7,3
Julio	329.278	355.771	-26.493	-7,4
Agosto	329.854	356.985	-27.131	-7,6
Septiembre	342.513	369.564	-27.051	-7,3
Octubre	348.115	377.362	-29.247	-7,8
Noviembre	345.987	374.785	-28.798	-7,7
Diciembre	332.227	361.000	-28.773	-8,0

Fuente: Servicio Público de Empleo Estatal (SEPE).

CUADRO 7
EMPRESAS ACTIVAS POR COMUNIDAD AUTÓNOMA (2016)

Nacional	462.450
Andalucía	90.226
Aragón	11.909
Asturias, Principado de	9.725
Baleares, Illes	10.627
Canarias	20.258
Cantabria	5.462
Castilla y León	25.263
Castilla - La Mancha	21.500
Cataluña	72.878
Comunitat Valenciana	50.597
Extremadura	12.361
Galicia	29.795
Madrid, Comunidad de	53.423
Murcia, Región de	14.611
Navarra, Com. Foral de	6.480
País Vasco	21.545
Rioja, La	3.261
Ceuta	986
Melilla	1.543

Fuente: Directorio Central de Empresas (DIRCE) del INE.

CUADRO 8
EMPRESAS ACTIVAS DEL COMERCIO MINORISTA – ASALARIADOS (2016)

Total	462.450
Sin asalariados	238.584
De 1 a 9	216.855
De 10 a 49	6.038
De 50 a 249	738
> 250	235

Fuente: Directorio Central de Empresas del INE.

5.2. Empresas con actividad comercial online. Análisis por sectores de actividad

Nuevos hábitos de consumo

Los datos sobre acceso a Internet y comercio electrónico, según la Encuesta INE sobre Equipamiento y Uso de Tecnologías de Información y Comunicación (TIC) en los hogares en, 2016 son: el 81,9 por 100 de las viviendas con al menos un miembro de 16 a 74 años dispone de acceso a Internet.

El porcentaje de personas que han comprado a través de Internet en los últimos tres meses aumenta 2,8 puntos, alcanzando una penetración del 34,9 por 100 de la población. ▷

El número de locales del comercio minorista, en enero de 2016, es de 576.211 (15,8 por 100 del total de establecimientos).

Por comunidades autónomas el número de locales de comercio minorista, a 1 de enero de 2016, están recogidas en el Cuadro 9.

Una de cada tres personas de 16 a 74 años de edad ha comprado a través de Internet en los tres últimos meses.

Más de 17 millones de personas (el 50,1 por 100 de la población) han realizado operaciones de comercio electrónico alguna vez en su vida.

Los productos/servicios más comprados son alojamiento de vacaciones (por el 55,1 por 100 de las personas que han comprado a través de internet en el último año), material deportivo, ropa (52,4 por 100), otros servicios para viajes (49,0 por 100) y entradas para espectáculos (46,9 por 100).

Respecto a 2015, los usuarios de comercio electrónico han comprado más veces por Internet, pero se han gastado menos en los tres últimos meses.

El número medio de compras se sitúa en torno a 4,3 compras (0,3 puntos más que en 2015) y el gasto medio estimado es de unos 270 euros en esos tres meses (10 euros menos que el año anterior). Por lo tanto, el gasto promedio de cada compra se aproxima a los 63 euros (siete menos que en 2015).

Qué se compra (volumen de negocio y transacciones)

Según el último informe ONTSI⁷ los sectores que siguen liderando el negocio *online* son los relacionados con el turismo (billetes de transporte y reservas de alojamiento), junto con la ropa, complementos y artículos deportivos y las entradas a espectáculos.

Según los últimos datos de la Encuesta sobre el uso de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones (TIC) y del comercio

⁷ Estudio sobre comercio electrónico B2C 2015, edición 2016, del Observatorio Nacional de las Telecomunicaciones y de la Sociedad de la Información del Ministerio de Energía, Turismo y Agenda Digital.

CUADRO 9
LOCALES ACTIVOS
POR COMUNIDAD AUTÓNOMA (2016)

Nacional	576.211
Andalucía	109.712
Aragón	15.419
Asturias, Principado de	12.486
Baleares, Illes	13.932
Canarias	27.348
Cantabria	6.794
Castilla y León	31.384
Castilla - La Mancha	25.610
Cataluña	93.096
Comunitat Valenciana	62.999
Extremadura	14.696
Galicia	37.233
Madrid, Comunidad de	66.950
Murcia, Región de	17.646
Navarra, Com. Foral de	7.917
País Vasco	26.074
Rioja, La	4.079
Ceuta	1.174
Melilla	1.662

Fuente: Directorio Central de Empresas (DIRCE) del INE.

electrónico en las empresas (año 2015) el 20,1 por 100 de las empresas con 10 o más empleados realizaron ventas mediante comercio electrónico en el año 2015. El volumen de negocio generado por estas ventas alcanzó los 218.218 millones de euros, con un aumento del 10,1 por 100 respecto a 2014. Las ventas a través de comercio electrónico representaron el 15,7 por 100 del total de ventas efectuadas por las empresas de 10 o más empleados, frente al 14,4 por 100 del año anterior. El comercio al por mayor y al por menor y reparación de vehículos a motor y motocicletas se encuentran entre las ramas de actividad con mayor porcentaje de empresas que realizaron ventas a través del comercio electrónico (27,3 por 100).

Según los últimos datos de la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC)⁸ el comercio electrónico supera en ▷

⁸ Datos de la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC) en su informe sobre comercio electrónico 2º trimestre de 2016.

CUADRO 10
SECTORES DE ACTIVIDAD DEL COMERCIO MINORISTA POR VOLUMEN DE NEGOCIO EN EL 2ºT 2016

Sector de actividad	Rama de actividad (CNAE)	Volumen de negocio
Prendas de vestir	47.71	331.506.746
Marketing directo	47.99	304.542.195
Hipermercados, supermercados y tiendas de alimentación	47.11	130.702.009
Electrodomésticos, imagen y sonido	47.42	162.179.666
Discos, libros, periódicos y papelería	47.61+47.63	85.710.722
Calzados y artículos de cuero	47.72	61.944.071
Perfumería, cosméticos y artículos de tocador	47.75	60.592.460
Juguetes y artículos de deporte	47.65	59.612.303
Grandes almacenes	47.19	50.969.969
Artículos de regalo	47.78	49.361.677
Semillas, flores, plantas y animales de compañía	47.76	40.625.324
Muebles, iluminación y hogar	47.59	25.702.658
Otro comercio especializado en alimentación	47.29	12.292.182
Bienes de segunda mano	47.79	8.106.794
Ventas genéricas por Internet	47.91	4.277.960
Carburantes para automoción	47.30	3.232.621
Bebidas	47.25	2.833.722
Productos de tabaco	47.26	595.261
Panadería, confitería y pastelería	47.24	287.698
Artículos médicos y ortopédicos	47.74	119.032

Fuente: Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (datos del 2º trimestre de 2016).

España los 5.900 millones de euros en el segundo trimestre de 2016, un 20,3 por 100 más que el año anterior. Los sectores de actividad con mayores ingresos fueron las agencias de viajes y los operadores turísticos, con el 15,6 por 100 de la facturación total; el transporte aéreo, con el 13,5 por 100 y las prendas de vestir, en tercer lugar, con el 5,6 por 100.

En el comercio minorista, los sectores de actividad por volumen de negocio en el segundo trimestre de 2016 fueron los que se reflejan en el Cuadro 10.

Si nos fijamos en el número de transacciones, en el segundo trimestre de 2016 se registraron más de 92 millones de operaciones, un 33,4 por 100 más. El *marketing* directo y los discos, libros, periódicos y papelería lideraron el *ranking* por compraventas (10,6 por 100 y 6,4 por 100 respectivamente).

En el comercio minorista, los sectores de actividad por número de transacciones en el segundo trimestre de 2016 se recogen en el Cuadro 11.

Pago

Según el último informe ONTSI, la tarjeta de crédito/débito sigue siendo la forma de pago preferida a la hora de hacer la compra (67,2 por 100), mientras Paypal se consolida como segunda opción de preferencia (22,9 por 100). El pago contra reembolso cada vez es más minoritario (11,2 por 100) y el pago a través del móvil no termina de despegar (0,5 por 100).

Perfil del comprador

El perfil del comprador *online* sigue siendo, como en años anteriores, similar al del perfil tradicional de internauta: más intensivo entre los hombres, los grupos de edad de 25 a 49 años, con estudios secundarios o universitarios, de nivel socioeconómico medio y medio alto, y residentes en hábitats urbanos (más de 100.000 habitantes). El perfil del nuevo comprador en 2015 es el de mujeres con edades entre 35 y 49 años y, en menor medida, de 15 a 24 ▷

CUADRO 11
SECTORES DE ACTIVIDAD DEL COMERCIO MINORISTA POR N° DE TRANSACCIONES EN EL 2ºT 2016

Sector de actividad	Rama de actividad (CNAE)	Número de transacciones
Marketing directo	47.99	9.841.507
Discos, libros, periódicos y papelería	47.61+47.63	5.916.632
Prendas de vestir	47.71	5.077.260
Hipermercados, supermercados y tiendas de alimentación	47.11	1.834.462
Juguetes y artículos de deporte	47.65	904.361
Electrodomésticos, imagen y sonido	47.42	884.392
Artículos de regalo	47.78	833.985
Calzado y artículos de cuero	47.72	769.180
Perfumería, cosméticos y artículos de tocador	47.75	652.783
Semillas, flores, plantas y animales de compañía	47.76	599.719
Grandes almacenes	47.19	438.595
Ventas genéricas por Internet	47.91	205.400
Bienes de segunda mano	47.79	205.030
Muebles, iluminación y hogar	47.59	176.275
Otro comercio especializado en alimentación	47.29	116.958
Bebidas	47.25	63.425
Carburantes para automoción	47.30	29.622
Panadería, confitería y pastelería	47.24	7.606
Productos de tabaco	47.26	3.266
Artículos médicos y ortopédicos	47.74	626

Fuente: Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (datos del 2º trimestre de 2016).

años. Residentes en poblaciones grandes (más de 100 mil habitantes), de clase social media y sin niños.

En el comportamiento de los compradores *online* se observan tendencias que apuntan hacia cambios de hábitos.

El hogar sigue siendo, sin duda, el lugar preferido para realizar las compras (92,2 por 100).

Se mantiene la irregularidad en la frecuencia. Seis de cada diez compradores declara no tener una frecuencia fija para este tipo de operaciones.

La búsqueda *online* incrementa significativamente su presencia como el principal método de búsqueda de información y de comparación de precios (un 74,1 por 100 de los compradores *online* recurren a este medio). En esa búsqueda, debe destacarse, además, el crecimiento del uso de dispositivos móviles, aunque todavía sigue siendo minoritario frente al ordenador convencional.

Los sitios web que venden exclusiva o principalmente por Internet se consolidan como

primer canal de compra (62,7 por 100) seguidos de las web de fabricante (42,9 por 100). Las tiendas con establecimiento físico y venta *online* experimentan un empuje importante respecto a 2014.

6. El turismo como motor del comercio⁹

El turismo ha sido uno de los motores de la recuperación de la economía española. Ya en el año 2015 asistimos a un nuevo récord en la llegada de turistas extranjeros. Se alcanzó la cifra de 68,1 millones de turistas internacionales, un 4,9 por 100 más que en el año anterior.

En el año 2016 el número de turistas aumenta un 10,3 por 100, alcanzando los 75,6 millones de turistas internacionales.

En este periodo, las comunidades autónomas que más turistas han recibido son: Cataluña (con 17.988.830); Illes Balears (con ▷

⁹ Fuente: Encuesta de Movimientos Turísticos en Fronteras (Frontur) y Encuesta de gasto turístico (Egatur) del INE.

CUADRO 12
MUNICIPIOS DECLARADOS ZGAT DE CONFORMIDAD CON LO DISPUESTO EN EL ARTÍCULO 5.5 DE LA LEY DE HORARIOS COMERCIALES

	Habitantes a 01/01/2016	Pernoctaciones de todo el año 2016 (dato provisional)	Pasajeros de cruceros de todo el año 2016 (dato provisional)
Madrid	3.165.541	18.010.021	–
Barcelona	1.608.746	19.547.867	2.687.365
Valencia	790.201	3.864.404	403.264
Sevilla	690.566	4.976.022	21.010
Zaragoza	661.108	1.742.437	–
Málaga	569.009	2.378.148	444.176
Palma de Mallorca	402.949	8.281.992	1.808.026
Palmas de Gran Canaria (Las)	378.998	1.250.681	1.105.093
Bilbao	345.122	1.627.807	86.598
Alicante/Alacant	330.525	1.750.537	89.000
Córdoba	326.609	1.589.541	–
Granada	234.758	3.289.521	–
Cartagena	214.759	1.129.581	187.813
Sta. Cruz de Tenerife	203.585	540.622	884.179
Gijón	273.422	826.867	32.724
A Coruña	243.978	904.036	126.735
Oviedo	220.567	933.322	–
Jerez de la Frontera	212.830	638.993	–
Almería	194.515	719.870	28.692
Donostia/San Sebastián	186.064	1.276.739	–
Santander	172.656	808.943	4.801
Salamanca	144.949	1.074.876	–
Marbella	140.744	2.782.881	–
León	126.192	731.865	–
Valladolid	301.876	700.987	–
Burgos	176.008	722.438	–
Vigo	292.817	719.175	169.093
Cádiz	118.919	544.221	385.067
Total	12.728.613	83.364.394	8.463.636

Fuente: INE, Padrón Municipal 2016, INE, Encuesta de Ocupación Hotelera 2016 y Ministerio de Fomento, Puertos del Estado 2016.

13.011.876); Canarias (con 13.297.883); Andalucía (con 10.641.469); y Comunitat Valenciana (7.828.996).

6.1. El turismo de compras. Análisis del gasto turístico

Además del significativo número de turistas extranjeros, el gasto turístico ha aumentado correlativamente. Si en el año 2015 los turistas internacionales realizaron un gasto turístico de 67.385 millones de euros, con un incremento interanual del 6,8 por 100, en el año 2016 el gasto total aumenta un 9,0 por 100 respecto al

mismo periodo del año anterior, lo que supone 77.625 millones de euros. En el año 2016, las comunidades autónomas que concentran mayor gasto acumulado son: Cataluña (con 17.328 millones de euros), Canarias (con 15.360), Illes Balears (con 13.006) y Andalucía (con 11.384).

Conforme a los datos provisionales que publica el INE en la Encuesta de Ocupación Hotelera y el dato provisional del número de pasajeros de cruceros, según estadística de Puertos del Estado, los municipios en los que se ubican zonas de gran afluencia turística (ZGAT) declaradas conforme al art. 5.5 de la Ley 1/2004, de Horarios Comerciales han sido reflejados en el Cuadro 12. ▷

En la actualidad, en toda España están declaradas 696 zonas de gran afluencia turística en un total de 549 municipios ¹⁰.

A la vista de los umbrales previstos, para declarar zonas de gran afluencia turística, según el art. 5.5 la Ley 1/2004 de horarios comerciales¹¹:

1. Las ciudades que se encuentran dentro del umbral señalado en la Ley de horarios comerciales aglutinan 12.728.613 habitantes, conforme a las cifras oficiales del INE en el Padrón Municipal 2016, un 27,3 por 100 del total de la población española.

2. Las pernoctaciones en 2016, conforme de Encuesta de Ocupación Hotelera del INE 2016, en estas ciudades alcanzó la cifra de 83.364.394, lo que supone un 25,3 por 100 del total de pernoctaciones en España.

3. El número de pasajeros de cruceros, conforme a los datos de Puertos del Estado en 2016, supone 8.463.636 de pasajeros, lo que representa el 99,0 por 100 del total de cruceristas en España.

De los indicadores que miden el impacto turístico de las referidas ciudades, en pernoctaciones y en pasajeros de cruceros se obtienen los datos del Cuadro 13.

6.2. Gasto turístico a través de tarjetas de pago extranjeras utilizadas en operaciones realizadas en España

El gasto turístico también se puede medir a través de las operaciones de compra y retirada

¹⁰ Fuente: DGCI. Dato actualizado a 10 de noviembre de 2016 con información aportada por las CCAA.

¹¹ El art. 5.5 de la Ley 1/2004, de 21 de diciembre, de horarios comerciales, modificado por Real Decreto Ley 20/2012 y por la Ley 18/2014, de 15 de octubre, de aprobación de medidas urgentes para el crecimiento, la competitividad y la eficiencia, señala lo siguiente:

En todo caso, en los municipios con más de 100.000 habitantes que hayan registrado más de 600.000 pernoctaciones en el año inmediatamente anterior o que cuenten con puertos en los que operen cruceros turísticos que hayan recibido en el año inmediato anterior más de 400.000 pasajeros, se declarará, al menos, una zona de gran afluencia turística aplicando los criterios previstos en el apartado anterior. Para la obtención de estos datos estadísticos se considerarán fuentes las publicaciones del Instituto Nacional de Estadística y de Puertos del Estado.

de efectivo realizadas en España con tarjetas extranjeras en terminales y cajeros adheridos a los sistemas de medios de pago (Sistema 4B, S.A, Sistema Euro 6000 y ServiRed Sociedad Española de Medios de Pago SA)¹².

En 2015 se han producido en España más de 286,9 millones de operaciones con tarjetas extranjeras, por un importe de 27.281,3 millones de euros. Tan solo, en compras con tarjetas extranjeras (excluyendo la disposición de efectivo en los cajeros) estas transacciones comerciales se cifran en 244 millones de operaciones, por un importe de 20.243,6 millones de euros.

En los nueve primeros meses de 2016 se han producido en España más de 255 millones de operaciones con tarjetas extranjeras, por un importe de 22.987,7 millones de euros¹³.

El peso de las compras dentro de las operaciones realizadas se mantiene como en 2015. En los nueve primeros meses del año las compras suponen el 86,3 por 100 de las operaciones, frente al 13,7 por 100 de disposición de efectivo. De enero a septiembre de 2016, tan solo en compras se han producido más de 220 millones de operaciones, por un importe de 17.321.441.927.

Las CCAA donde mayor gasto se ha realizado en el periodo enero-septiembre de 2016 han sido Cataluña (7.377,5 millones de euros), Illes Balears (3.419,3 millones de euros), Andalucía (3.183,6 millones de euros), Comunidad de Madrid (2.588,8 millones de euros) y Comunitat Valenciana (2.488,0 millones de euros).

En cuanto a la distribución del gasto por modalidades, la información recibida de las pasarelas de pago no permite desglosar por ▷

¹² Datos facilitados a la DG Comercio Interior por el Sistema 4B, Sistema Euro 6000 y ServiRed.

¹³ Último dato disponible a fecha de cierre de esta publicación.

CUADRO 13

PASAJEROS DE CRUCEROS QUE SE REGISTRAN EN MUNICIPIOS ZGAT, HASTA DICIEMBRE DE 2016, SEGÚN LA ESTADÍSTICA MENSUAL DE PASAJEROS DE CRUCEROS DE PUERTOS DEL ESTADO

Autoridad Portuaria	2015	2016	Variación 2016/2015 (porcentaje)
A Coruña	140.451	126.735	-11,26
Alicante	82.316	89.000	8,12
Almería	17.304	28.692	65,81
Bahía de Cádiz ¹	411.455	385.067	-6,41
Balears, Illes	1.958.848	1.808.026	-7,70
Barcelona	2.540.302	2.687.365	5,79
Bilbao	70.542	86.598	22,76
Cartagena	150.795	187.813	24,55
Gijón	16.140	32.724	102,75
Las Palmas	1.252.052	1.105.093	-11,74
Málaga	418.503	444.176	6,13
Santa Cruz de Tenerife	933.417	884.179	-5,28
Santander	8.614	4.801	-44,27
Sevilla	17.730	21.010	18,50
Valencia	371.374	403.264	8,59
Vigo	204.979	169.093	-17,51

¹ Dato de cruceristas de Bahía de Cádiz agrupa a cinco puertos: Muelle de Cádiz, Muelle de Cabezueta-Puerto Real, Muelle de la Zona Franca (Cádiz) y Muelle de El Puerto de Santa María.

Fuente: Datos provisionales que publica Puertos del Estado del número de pasajeros en régimen de crucero turístico en los puertos estatales, según Autoridad Portuaria.

CUADRO 14

PERNOCTACIONES QUE SE REGISTRAN EN MUNICIPIOS ZGAT, HASTA DICIEMBRE DE 2016, SEGÚN LA ENCUESTA DE OCUPACIÓN HOTELERA (EOH)

	2015	2016	Variación 2016/2015 (porcentaje)
Madrid	17.818.431	18.010.021	1,1
Barcelona	18.537.357	19.547.867	5,5
Valencia	3.582.031	3.864.404	7,9
Sevilla	4.618.027	4.976.022	7,8
Zaragoza	1.532.893	1.742.437	13,7
Málaga	2.246.494	2.378.148	5,9
Palma de Mallorca	7.879.826	8.281.992	5,1
Palmas de G. Canaria (Las)	1.150.653	1.250.681	8,7
Bilbao	1.578.443	1.627.807	3,1
Alicante/Alacant	1.591.118	1.750.537	10,0
Córdoba	1.537.267	1.589.541	3,4
Granada	3.146.870	3.289.521	4,5
Cartagena	1.021.177	1.129.581	10,6
Sta. Cruz de Tenerife	523.008	540.622	3,4
Gijón	846.338	826.867	-2,3
A Coruña	840.483	904.036	7,6
Oviedo	877.373	933.322	6,4
Jerez de la Frontera	619.432	638.993	3,2
Almería	678.362	719.870	6,1
Donostia/San Sebastián	1.181.817	1.276.739	8,0
Santander	745.094	808.943	8,6
Salamanca	1.062.326	1.074.876	1,2
Marbella	2.856.336	2.782.881	-2,6
León	714.576	731.865	2,4
Valladolid	659.155	700.987	6,3
Burgos	659.465	722.438	9,5
Vigo	604.169	719.175	19,0
Cádiz	541.428	544.221	0,5

Fuente: Encuesta de Ocupación Hotelera del INE. Datos provisionales a diciembre 2016.

CUADRO 15
IMPORTE TOTAL ACUMULADO POR COMUNIDAD AUTÓNOMA ENERO-SEPTIEMBRE 2016

Comunidad autónoma	Importe en euros	% Variación interanual	Porcentaje
Cataluña	7.343.757.123,0	5,4	32
Balears, Illes	3.408.307.149,6	14,6	15
Andalucía	3.097.453.907,3	10,1	13
C. de Madrid	2.451.805.622,3	-0,3	11
C. Valenciana	2.395.073.717,2	12,7	10
Canarias	2.170.190.448,0	10,8	9
País Vasco	579.191.150,3	27,4	3
Galicia	305.127.578,0	9,7	1
Castilla y León	286.547.806,6	6,8	1
Murcia	254.533.949,0	9,0	1
Total	22.987.715.443,6	8,7	100

Fuente: Turespaña a partir de los datos facilitados por Sistema 4B SA, Sistema Euro 6000 y Servired.

CUADRO 16
DISTRIBUCIÓN POR TIPOLOGÍA DEL GASTO

Concepto del gasto	% sobre gasto en destino (Egatur)*	Importe pagos tarjetas (euros)	Importe reintegros tarjetas (euros)
Alojamiento	14,4	2.494.918.972,4	816.149.911,7
Transporte	12,9	2.237.708.479,4	732.009.976,3
Alquiler de coches	2,5	441.343.251,7	144.374.330,3
Compra de comestibles	10,1	1.756.969.095,7	574.748.193,5
Restaurantes	22,8	3.946.632.888,0	1.291.041.560,3
Actividades	15,2	2.632.637.114,3	861.200.933,6
Compras	14,3	2.476.872.204,4	810.246.366,0
Otros gastos	7,7	1.334.359.921,3	436.502.244,7
Total	100,0	17.321.441.927,2	5.666.273.516,4

* Los datos de Egatur se refieren al periodo enero-septiembre 2016.
Fuente: Turespaña.

categoría de pago, por lo que este se va a inferir del desglose por conceptos proporcionado por Egatur, obteniendo la distribución del gasto realizado con tarjetas extranjeras en el Cuadro 16.

6.3. Operaciones de compras en terminales de punto de venta con tarjetas realizadas en España¹⁴

En el tercer trimestre de 2016 se registraron 789.937 operaciones de compras en terminales de punto de venta (13,81 por 100

respecto al mismo periodo del 2015), por importe de más de 32,7 millones de euros, lo que supone un 11,16 por 100 respecto al mismo periodo de 2015.

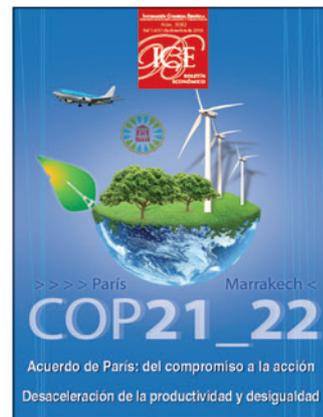
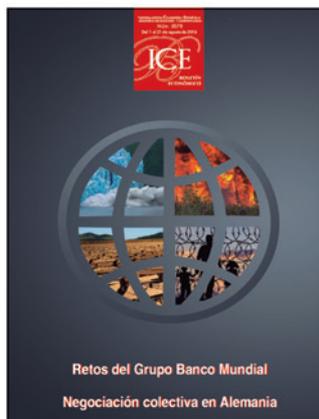
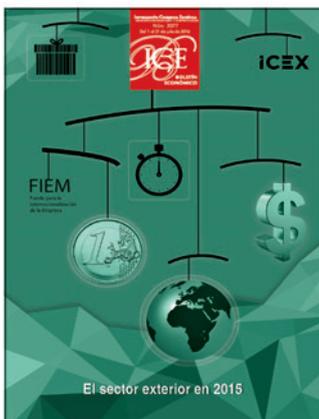
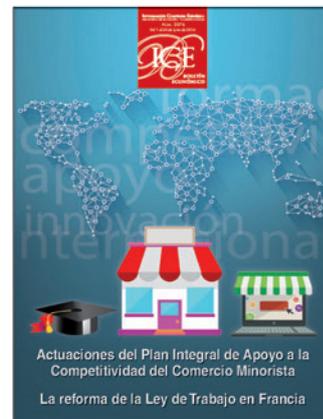
2015 se cerró con un total de 2,6 millones de operaciones de compra en TPV (7,24 por 100 más que en 2014), por un importe global de 112.330,26 millones de euros, lo que supone un incremento, del 6,12 por 100 respecto al 2014.

El número de tarjetas en circulación con el que cerró 2015 fue de 69,92 millones, un 3,34 por 100 más que el año anterior.

En el tercer trimestre de 2016, el número de tarjetas agregado (de débito y crédito) ha sido de 71,93 millones, un 5,38 por 100 más que en el mismo periodo del año anterior. ▷

¹⁴ Información estadística de Banco de España a partir de la información suministrada por las redes españolas de tarjetas. Dato estadístico del tercer trimestre 2016.

TÍTULOS PUBLICADOS EN 2016



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

REFLEXIONES SOBRE EL ACUERDO ADPIC

El Acuerdo sobre Derechos de Propiedad Intelectual (ADPIC) forma parte destacada importante de la Organización Mundial de Comercio (OMC). Conocerlo es una tarea especialmente necesaria. En este trabajo se estudian, en tres bloques, aspectos relativos a su nacimiento, su descripción y su evolución. Pretende ofrecer una primera visión de las cuestiones planteadas aportando los principales conceptos a analizar.

Palabras clave: acuerdos comerciales, derechos de propiedad intelectual.

Clasificación JEL: F13,O34.

1. A la búsqueda de un acuerdo comercial en materia de propiedad intelectual

En abril de 1994, en la ciudad de Marrakech, los representantes ministeriales de 123 países firmaron el Acta Final de la Ronda de Uruguay del GATT (Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio), que se había lanzado en 1986. Igualmente, firmaron un Acuerdo por el que se establecía la Organización Mundial de Comercio (OMC). Los años siguientes contemplarían los necesarios procedimientos de ratificación de numerosos países, de manera que la OMC empezaría a funcionar en 1995. Hoy, a los países iniciales se han añadido otros que elevan a 164 el número total de miembros, entre los que se encuentran no solo las potencias comerciales

de este mundo sino también otros países calificados de «países en desarrollo».

Veinte años más tarde se ha llegado a una fecha significativa que permite, sin olvidar el pasado, la realización de valoraciones muy diversas sobre los resultados efectivos de la firma de los Acuerdos de 1994 y la evolución de los mismos, así como de la institución creada que constituye una de las grandes organizaciones del sistema de economía mundial. Recordaremos, en este trabajo de forma limitada, el Acta Final y su evolución, desde los estudios anteriores a 1986 hasta la actualidad. Nos parece necesario resaltar los antecedentes para entender mejor la indicada evolución.

Hemos de recordar que el Acta de Marrakech recoge tres anexos principales relativos a comercio de mercancías, definido como Anexo 1A, que, a su vez, incorpora doce acuerdos sobre materias específicas de ese comercio, el 1B relacionado con el comercio de servicios y ▷

* Doctor en Derecho y Economía.

** Profesor emérito Universidad de Alcalá.

Versión de noviembre de 2016.

finalmente el 1C que es el relativo a aspectos de los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio (nos referiremos al mismo con sus siglas en español ADPIC o en inglés TRIPS. A ello hay que añadir –y conviene hacerlo por su implicación en el tema que examinamos– un «entendimiento» relativo a las normas y procedimientos por los que se rige la solución de diferencias, un mecanismo de examen de las políticas comerciales y algunos acuerdos plurilaterales que, a diferencia de todos los anteriores, no son aplicados por todos los miembros de la OMC, sino solo por los que lo ratifican.

Por adelantado, queremos expresar que en los anexos hemos recogido los títulos de las materias a que se refiere el ADPIC. También, y especialmente por razones académicas y profesionales, hemos de indicar que en la bibliografía hemos preferido limitar el número de obras citadas a una veintena, teniendo en cuenta que algunas de ellas recogen trabajos de autores muy notables en este campo o mejor dicho la pluralidad de temas que se recogen en la enumeración de los conceptos que han completado buen número de discusiones.

Hemos pretendido resumir en tres grandes apartados nuestras consideraciones. El primero de ellos, de forma muy sucinta, pretende mostrar el camino seguido por los países hasta llegar al Acuerdo de 1986. En el segundo, estudiamos las principales características de este ADPIC para finalizar con una exposición de las principales cuestiones que se han presentado en los decenios siguientes a 1995.

2. Un repaso mínimo a la historia del ADPIC

Cabe indicar que en los años de funcionamiento del Acuerdo General de Aranceles y

Comercio (desde 1948 hasta su integración en la OMC) no se encuentran normas específicas destinadas a la protección de los derechos de propiedad intelectual, si bien debe advertirse que algunos principios y ciertos mecanismos (la solución de diferencias, los procesos de toma de decisiones especialmente) se han incorporado hoy a la organización; la cual se centró básicamente en negociaciones arancelarias.

Pues bien, en la Ronda de negociación, conocida como la de Tokio, celebrada entre 1973 y 1979, se planteó por parte de los Estados Unidos la necesidad de llegar a algún tipo de acuerdo relativo al tratamiento del comercio de mercancías falsificadas, si bien la propuesta no prosperó y no encontramos referencias en los documentos que recogen los resultados de la Ronda indicada.

Los años siguientes, y especialmente el período 1982-1986, contemplarían iniciativas destinadas a ampliar los campos en los que el GATT podía actuar. En esta época sí se encuentran ya documentos relacionados con los problemas del comercio de mercancías falsificadas. Debe señalarse que la postura inicial de los Estados Unidos sería apoyada por un buen número de países desarrollados. Todos esos trabajos se tuvieron en cuenta en el lanzamiento de una nueva Ronda de negociaciones.

Las discusiones sobre las materias que debían incluirse en el proceso de negociación pondrían de relieve la insistencia de los Estados Unidos por incluir materias hasta entonces no abordadas explícitamente en el GATT, destacando así la petición de que se tratase el comercio de servicios y, ya en nuestro campo, la cuestión de los derechos de propiedad intelectual y su impacto en las relaciones comerciales. Esta posición no es compartida por varios países en desarrollo, encabezados ▷

por India y Brasil, que consideraban que el GATT no constituía el marco adecuado para negociar el tema, puesto que ya existían para ello organizaciones como la de Propiedad Intelectual dentro de Naciones Unidas.

Sin entrar en el detalle del proceso negociador, sí debemos indicar que finalmente en septiembre de 1986 se llegaría a un acuerdo sobre la forma de organizar las negociaciones y las materias que se incluirían en la Declaración de Punta del Este. Recordemos que, finalmente, se aceptaría la celebración de dos procesos paralelos: uno dedicado a materias que se referiría a comercio de mercancías y otro al comercio de servicios. Pues bien, entre las materias que se incluían en las indicadas de comercio de mercancías encontramos y es preciso resaltar lo siguiente:

- Aspectos de los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio, incluido el comercio de mercancías falsificadas. Este título se concretó con el siguiente mandato.

- A fin de reducir las distorsiones del comercio internacional y los obstáculos del mismo –teniendo en cuenta la necesidad de fomentar una protección eficaz y adecuada de los derechos de propiedad intelectual y de velar para que las medidas y procedimientos destinados a hacer respetar dichos derechos no se conviertan a su vez en obstáculos al comercio legítimo– las negociaciones tendrán por finalidad clarificar las disposiciones del Acuerdo General y elaborar, según proceda, nuevas normas y disposiciones.

- Las negociaciones también tendrán por finalidad la elaboración de un marco multilateral de principio de normas y disciplina en relación con el comercio internacional de mercancías falsificadas, habida cuenta de la labor ya realizada en el GATT.

- Estas negociaciones se entenderán complementarias, sin perjuicio de otras iniciativas que puedan tomar en la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual o en cualquier otro foro para tratar de resolver estas cuestiones.

Queremos destacar que, al igual que ocurría en otros campos de negociación, se había procurado hacer compatible las posiciones ya señaladas sobre el comercio de mercancías falsificadas, cuestión de interés especial para países desarrollados y de países que no consideraban el GATT como el marco para el tratamiento de los derechos de propiedad intelectual. Si bien quedaba aceptada la inclusión del tema en las negociaciones que se iniciarían en 1987, con un esquema de duración de cuatro años (que no se cumplirían). Nos parece necesario subrayar que, en los años siguientes y hasta la terminación de la Ronda Uruguay, el tema y su tratamiento siguieron las vicisitudes que experimentaría el proceso de negociación.

Nos referiremos, muy brevemente, a esta cuestión con un leve comentario a la documentación generada (más de setenta documentos de trabajo) que ocuparía la mayor extensión de nuestras reflexiones. Ahora bien, los trabajos de Roig y Warsserman, incluidos en el libro editado por Stewart y del funcionario de la OMC, A. Otten, que siguió, desde la Secretaría de la Institución, las cuestiones referentes al derecho de propiedad intelectual nos permiten destacar varias fases: a) hasta la celebración de la llamada «Midterm Review» en 1988; b) el período 1989-1990; c) los borradores de textos del período 1990-1991; d) el documento final.

La primera de las fases indicadas (celebrada en Montreal, en diciembre de 1988) se definiría por la necesidad de aclarar los conceptos de ▷

la Declaración de Punta del Este, especialmente en nuestro campo. En definitiva, en varios temas (agricultura, servicios, derechos de propiedad intelectual) no se había podido conseguir acuerdos, que sí se habían logrado en otros. Por ello, destacamos los trabajos que resumen las posiciones de las distintas delegaciones en un documento elaborado por la Secretaría de la OMC, que también recibiría una importante contribución de la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual.

En abril de 1989 y para continuar la negociación que, como hemos indicado, no pudo llegar a un acuerdo en la reunión de Montreal, se produjo una aceleración de los temas pendientes, entre los que se incluía la negociación de la fórmula adoptada en Punta del Este. Para ello, se arbitró un procedimiento de trabajo, aprobado por los participantes, en una reunión a nivel ministerial, en la que se indicaría, como estructura para la continuación de los trabajos, una mayor precisión de la definición de la Declaración de Punta del Este. Así, se reconocía junto a la diversidad de opiniones de los países respecto al marco institucional, la posible aplicación de los principios básicos del GATT y los de acuerdos sobre propiedad intelectual de la dotación de medios efectivos y apropiados para el cumplimiento de los derechos de propiedad intelectual, entre los que se encontrarían los procedimientos para la solución de diferencias. En nuestra opinión estos elementos se acercaban a los elementos institucionales que se estaban negociando sobre otras materias.

Las dos siguientes etapas que pueden englobarse en la denominación de borradores de textos, elaborados por un buen número de delegaciones, tanto de países desarrollados como de países en desarrollo, junto a unas «tablas sinópticas», obra de la Secretaría del

GATT, asignada a los trabajos, permitirían entrar en negociaciones específicas. Debe indicarse que las propuestas no tenían valor legal, pero preparaban el camino de la reunión de Bruselas que, de acuerdo con el esquema de la Declaración de Punta del Este, debía cerrar las negociaciones. Tal reunión se celebró en diciembre de 1990.

Debe destacarse que, por iniciativa del presidente del Grupo de Negociaciones, se presentaría para la indicada reunión de 1990 un texto ya en forma de articulado, y basado en la gran cantidad de trabajos a que hemos hecho referencia. Con frecuencia, este texto circularía, entre las distintas delegaciones, en forma de negociaciones informales. De esta forma, como indica Otten, el texto elaborado por el presidente del Grupo de Negociaciones y que no obligaba a ninguna delegación, contenía lo que puede describirse como un lenguaje común para varias partes del texto, pero no resolvía las diferencias respecto a la inclusión del tema en el GATT y tampoco quedaban resueltas otras cuestiones de importancia (la protección de los programas de ordenadores o las variedades de plantas, por ejemplo).

Como es bien conocido, la reunión de Bruselas con la que se debía finalizar la Ronda resultó fallida. No cabe duda que la cuestión de un acuerdo sobre agricultura –que no se conseguiría hasta varios años después y que todavía constituye materia de discusiones y trabajos dentro de la OMC– influiría de forma decisiva en este resultado.

Para terminar esta exposición, que pone de manifiesto el complejo proceso que se había seguido para llegar a «algo» (lógicamente en forma de acuerdo), hemos de referirnos a la fase final que se inició bajo la presidencia y la responsabilidad del director general del GATT, señor Dunkel, que elaboraría lo que, en el ▷

lenguaje de muchos participantes se conocería como «el ladrillo Dunkel» (por ser un compacto volumen de más de 400 páginas). Este documento se realizaba recogiendo los informes de los presidentes de los grupos de negociación (lo que significa que la distinción entre los que estudiaban temas de comercio de mercancías y comercio de servicios desaparecía) y consultas con delegaciones, destacando las aportaciones de ciertos grupos de negociación en los que ha de señalarse la fórmula del 10 + 10, cifras que recogían diez países desarrollados y una cifra igual de países en desarrollo. El documento, conocido en diciembre de 1991, provocaría reacciones negativas por parte de algunos países, especialmente Estados Unidos, con presiones de su industria farmacéutica y de India.

Entre las cuestiones que quedaban pendientes de negociar (y que incluimos porque en los años siguientes al nacimiento de la OMC se volvieron a plantear) están: la situación de países que no proporcionaban una protección por medio de patentes a los inventos relativos a productos farmacéuticos, la necesidad de tomar en consideración los objetivos de políticas públicas y el calendario de entrada en vigor, cuestión especialmente compleja para los países que carecen de legislación respecto a los derechos de propiedad intelectual y que habían aceptado acuerdos internacionales como el Convenio para la protección de las obras literarias y artísticas.

Ha de recordarse que, finalmente y en especial, a consecuencia de las diferencias entre Estados Unidos y la Comunidad Europea, en materia agrícola, con prácticas condenadas por el GATT, se llegaría a un acuerdo para solucionarlas (Acuerdo de Blair House) que precipitaría el final de los trabajos de la Ronda y que, tras un breve período de negociación,

conduciría al punto de partida de nuestro trabajo: el Acuerdo de Marrakech.

3. Unas breves consideraciones sobre el ADPIC

En el Anexo a nuestro trabajo, con objeto de facilitar el seguimiento del tema a posibles lectores y siguiendo el orden establecido en el texto final del acuerdo que ahora se denomina «Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio», hemos recogido el índice del APIC, lo que permite marcar la diferencia con la definición que se habría adoptado en la Conferencia de Punta del Este. Igualmente, hacemos una referencia a los principios básicos que, en definitiva, han recogido posiciones concretas de los distintos países presentadas en el proceso de negociación. El ADPIC se articula a lo largo de 73 títulos que lógicamente no podemos reproducir.

Pues bien, para algunos autores como McGovern, la elaboración del ADPIC y del Acuerdo de Servicios, son el logro más notable del Tratado de Marrakech. Como hemos señalado, la presencia del GATT en estos dominios constituía una cuestión bien delicada por la existencia de una agencia especializada de las Naciones Unidas —la OMPI— y, además, existían convenios internacionales que habían de considerarse, si bien los mismos presentan varios inconvenientes: a) no todos los miembros del GATT, en 1999, habían firmado y ratificado muchos de esos convenios; b) distaban de proporcionar medios efectivos para resolver las diferencias comerciales; sancionar los incumplimientos y atender a las necesidades de los países en desarrollo.

Un examen somero de la parte I, relativa a disposiciones generales, nos lleva a la consideración elemental de que el ADPIC forma ▷

parte de la familia de la OMC en la medida que incorpora los principios tradicionales de la OMC, heredados del GATT (el trato nacional y el de nación más favorecida), pero hay una matización, los miembros habrán de aplicar las disposiciones del acuerdo en el que se establece que, como mínimo, deben cumplir los criterios establecidos en una serie de convenios internacionales (el de París de Protección de la Propiedad Industrial y el de Berna para la Protección de Obras Literarias y Artísticas como más importantes), pero los miembros podrán prever en su legislación una protección mayor que la exigida en el acuerdo.

Para completar las obligaciones generales, que han planteado serias dificultades a los países en desarrollo que carecían de legislación nacional de protección de los derechos de propiedad intelectual, ha de hacerse una referencia al principio de transparencia que se refería a la publicación de leyes, reglamentos, resoluciones administrativas, decisiones jurisdiccionales y que formalmente se encuentran en la parte V del acuerdo, pero que nos parece adecuado incorporarlas a los principios antes indicados.

Los conceptos incluidos en las partes II, III y IV del acuerdo se referían por una parte a la existencia, alcance y ejercicio del derecho de propiedad intelectual, cuya simple enunciación pone de manifiesto que se trata de conceptos en discusión académica y profesional. Referirse a derechos de autor, indicaciones geográficas o patentes, lleva inmediatamente a realizar referencias a un buen número de obras de alcance y que han dado origen a una amplísima bibliografía.

La parte II es recogida por la Secretaría de la OMC bajo el título de normas de protección sustantivas y se refiere a ciertos conceptos que comentaremos brevemente.

1. Respecto a derechos de autor, el acuerdo señala que su protección se refiere a las expresiones y no a las ideas, procedimientos, métodos de operación o conceptos matemáticos. Para ello, el ADPIC señala que los miembros observarán las normas internacionales que se encuentran en modo primordial en el Tratado de Berna (1971) que, como anteriormente hemos dicho, se refiere a la protección de obras literarias y artísticas con la excepción de su artículo 6 bis relativo a derechos morales. Dentro de este concepto se incorpora la protección de programas de ordenador y recopilación de datos.

El ADPIC, en lo que hace al concepto, proporciona a los autores de obras cinematográficas y programas de ordenador, como mínimo, el derecho de autorizar o prohibir el arrendamiento comercial al público de los originales o las copias de las copias amparadas por los derechos de autor. La protección se refiere también a los derechos de los artistas, intérpretes o ejecutantes, los derechos de registro y reproducción de música, programas radiofónicos y derechos en relación con películas y emisiones de televisión. La duración de la protección fue motivo de grandes discusiones en la etapa de negociación del acuerdo, pero al respecto se establece como norma un período de 50 años.

2. Entre los conceptos incluidos figuran las marcas de fábrica o de comercio (*trademarks*) definidos en el Convenio de París, y su acta de Estocolmo de 1967. El acuerdo especifica lo que constituye una marca «bien conocida». La protección se extiende al titular que gozará del derecho exclusivo de impedir que terceros utilicen, sin su consentimiento, signos idénticos o similares a los que sirvieron para registrar la marca. Se ofrece una protección, casi sin límite, al señalar que se puede renovar el registro de marca cada siete años. ▷

3. Con la denominación de indicaciones geográficas se busca la identificación de determinados productos como originarios del territorio de un miembro o de una localidad origen del mismo. El ADPID establece que los miembros no permitirían que se utilicen medios que en la presentación de un producto puedan inducir a error al público en cuanto al origen geográfico del mismo, y designar el registro de marcas que también puedan inducir a error. El acuerdo también prevé la realización de negociaciones destinadas a mejorar la protección de las denominaciones geográficas.

4. Respecto a dibujos y modelos industriales, el ADPIC prevé una protección para los mismos durante 10 años cuando sean nuevos u originales, los titulares de derechos estarán legitimados para impedir que terceros, sin su consentimiento, vendan, fabriquen o importen artículos que incorporen dibujos que sean copia del modelo protegido.

5. Sin duda, el aspecto de los derechos de propiedad intelectual al que el acuerdo dedica una mayor atención, como había ocurrido en el proceso negociador del mismo, es el de las patentes. De hecho, se dedican al tema ocho artículos, que se refieren a materias patentables que «podrán obtenerse por todas las invenciones, sean del producto o de procedimiento en todos los campos de la tecnología, siempre que sean nuevas,... una actividad inventiva y sean susceptibles de aplicación industrial». Con referencia a una cuestión, que más adelante ocupará buena parte de los trabajos de la OMC, los miembros podrán excluir de la patentabilidad a plantas y animales, si bien se preveía en 1995 que se «otorgará protección a las obtenciones de vegetales» mediante un sistema *sui generis*.

La duración de la patente se establece en 20 años y cubre «la fabricación, la utilización,

la venta y la importancia del producto o el procedimiento». Se ha planteado como una cuestión compleja la protección de los derechos conferidos por una patente frente a terceros no autorizados.

6. La protección de los esquemas de trazado (topografías) a circuitos integrados (semiconductores) se había regulado en 1989 por el mal llamado Acuerdo de Washington. El ADPIC fortalece las disciplinas que en el mismo se habían constituido y establece una duración de 10 años. El ADPID señala como principio que «los miembros considerarán ilícitos determinados actos si se realizan sin la autorización del titular de derecho». Entre ellos figura de modo principal la importación, venta o distribución con fines comerciales de un esquema protegido.

7. El ADPID implementa el Acuerdo de París, tantas veces señalado, para que las normas de un miembro puedan buscar la garantía de una protección eficaz contra la competencia desleal. Así, señala que las personas físicas o jurídicas tendrán la posibilidad de impedir que la información que esté legitimada, bajo su control, se divulgue a terceros sin consentimiento.

La parte III del acuerdo se refiere a la observancia de los derechos de propiedad intelectual estableciendo como obligación general que los miembros del ADPID «se asegurarán de que en su legislación nacional se establezcan procedimientos de observancia de los derechos de propiedad intelectual», que permitan la adopción de medidas eficaces contra cualquier acción infractora de los mismos, incluidos en el acuerdo. En esta línea se hace una referencia a procedimientos y recursos civiles y administrativos, a procedimientos penales y, de modo especial, a medidas en frontera que puedan referirse a la suspensión del ▷

despacho de aduana por las autoridades aduaneras.

En una línea similar a la que hemos presentado, la parte IV del acuerdo se refiere a las disposiciones de los miembros para la adquisición y mantenimiento de los derechos de propiedad intelectual, que obligaría al establecimiento entre las normas reguladoras propias de cada país al respecto de procedimientos y trámites razonables. Cabe señalar aquí que el examen de tales normas se lleva a cabo de acuerdo con las características institucionales de la OMC a las que hace referencia las partes V y VII del acuerdo.

Así, en el orden institucional se establece un Consejo ADPIC, que depende directamente del Consejo General, que es el órgano de mayor nivel operativo integrado por representantes de todos los miembros y que se reúnen en los intervalos entre sesiones de la Conferencia Ministerial, que constituye el órgano de nivel máximo para adoptar decisiones y que ha de reunirse por lo menos una vez cada dos años. Hoy, en 2016, ha de señalarse que hasta la fecha se han celebrado diez conferencias, estando prevista la undécima para 2017. Estas conferencias llevan el nombre de la ciudad en que se celebraron.

Una forma de seguir los trabajos del ADPIC es acudir a la documentación generada sobre este acuerdo en la serie de conferencias, como tendremos ocasión de señalar. Bajo este órgano también pueden seguirse los trabajos del Consejo de los ADPID que tiene un nivel similar a los Consejos sobre acuerdos multilaterales (mercancías y servicios).

No obstante, hay una diferencia, como puede observarse, en los organigramas oficiales facilitados por la Secretaría de la OMC. En efecto, en estos dos acuerdos y sus órganos institucionales encontramos acuerdos específicos, lo que no es el caso del ADPID.

Finalmente, el ADPIC, en lo que se refiere a la solución de diferencias, será de aplicación al sistema establecido también en la Ronda de Uruguay. Un estudio de los casos planteados en el ámbito ADPIC pone de manifiesto que, desde 1996 hasta 2013, se han planteado 34 cuestiones. Su estudio permite conocer las materias que dentro del acuerdo han dado origen al funcionamiento del sistema. Podemos destacar los litigios planteados por Estados Unidos respecto a la protección mediante la patente de productos farmacéuticos y productos químicos para la agricultura establecidos por Pakistán e India o a las industrias relativas a los productos del tabaco establecidos por Australia y reclamados por Cuba, Honduras, Ucrania o República Dominicana.

4. La evolución del ADPIC

En este apartado pretendemos exponer de forma muy breve, y hasta cierto punto provisional, sin hacer referencia específica a normas, lo que en nuestra opinión, y de acuerdo con los trabajos de síntesis elaborados por la Secretaría de la OMC, serían los aspectos a considerar del período de 20 años transcurridos desde el nacimiento de la OMC y del ADPIC, que lógicamente siguen los avatares de la institución principal que se pone de manifiesto en las Conferencias Ministeriales.

Hemos de destacar, así, en primer lugar, el amplísimo número de documentos facilitados por los miembros en cumplimiento de las obligaciones de transparencia establecidas en el acuerdo. Se estima en más de 3.000 la cifra de las normas legales que los miembros han ido proporcionando. En segundo término, queremos destacar la mayor cooperación ▷

con instituciones internacionales, en especial los trabajos conjuntos con la OMPI que ha permitido proporcionar detalles sobre la estimación cuantitativa de los ingresos y pagos que se asocian en el comercio internacional o los derechos de propiedad intelectual. A su vez, cabe destacar la colaboración, en materia de salud pública, con la Organización Mundial de la Salud, y finalmente la participación del acuerdo en la creación de capacidad comercial mediante diversas fórmulas (la celebración de simposios), la denominada específicamente Ayuda para el Comercio destinada a los países en desarrollo.

Pero hemos de señalar varios temas y conceptos que, en varios casos, buscan la incorporación del ADPIC a materias que han ido surgiendo en el período indicado.

1. Destaquemos así, porque el texto del acuerdo lo indica, la cuestión de las denominaciones geográficas y su protección. En este orden ha de señalarse que, en concreto, desde la Conferencia de Doha (2001) se examinan dos cuestiones, la creación de un registro multilateral para los vinos y bebidas espirituosas y la extensión de un nivel más elevado de protección para productos distintos a los vinos. En estos temas se ha encargado la celebración de negociaciones al Consejo de los ADPIC, reunido en su sesión extraordinaria, como se estableció en la Conferencia.

Hoy encontramos, en ese orden, una propuesta muy detallada de la Unión Europea y otros miembros, pero otros no lo han estimado. La primera fórmula obligaría a una ampliación del acuerdo mediante un anexo y se referiría a un examen de formalidades, reservas, contenido, forma de registro y consecuencias del mismo. La otra no desearía que se modificase el acuerdo.

No es extraño que, en lo que se refiere al nivel más elevado de protección, se encuentren

posiciones divergentes y pese a los documentos de síntesis, que han ido elaborando los presidentes de los grupos que han abordado la cuestión, aún no se ha hallado la fórmula de acuerdo.

2. Un segundo tema que se ha abordado en el período examinado tiene su origen en el acuerdo, en cuanto se presenta el tema de la patentabilidad o no de las invenciones relacionadas con las plantas y los animales y la protección de las obtenciones vegetales. Pero ya en la indicada Conferencia de Doha se encomienda al Consejo de los ADPIC que lleve a cabo un examen de la relación que pudiera existir entre el acuerdo que hemos presentado y un Convenio de las Naciones Unidas sobre la diversidad biológica, la protección de los conocimientos tradicionales y el folklore.

En estos órdenes encontramos hoy una documentación específica preparada técnicamente por la Secretaría de la OMC aunque, en la medida en que seguimos el tema, no parece que se haya llegado a algún tipo de recomendación.

3. Otra cuestión de actualidad innegable, y en la que la OMC y especialmente el ADPIC tiene un papel que jugar, son los temas relacionados con el cambio climático, especialmente el Convenio Marco de las Naciones Unidas sobre el Cambio Climático celebrado en 1992 y el reciente Acuerdo de París de 2016.

En efecto, la búsqueda de tecnologías «verdes», es decir, las que aplican prácticas ambientalmente sanas, ha incidido en el ADPIC. En la medida en que este acuerdo forma parte del sistema institucional mundial, está inmerso en la promoción de la innovación tecnológica, su transferencia y difusión.

El tema se ha planteado en diversas reuniones del Grupo del ADPIC, a la vez que la Secretaría de la OMC ha preparado una interesante documentación sobre la pertinencia ▷

de las disposiciones del ADPIC y el indicado Convenio de Naciones Unidas. En la actualidad no hemos hallado información sobre la compatibilidad o no de los derechos de propiedad intelectual con el convenio indicado, aunque se puede conocer posiciones de algunos países reflejadas en las Actas del Consejo ADPIC, en las que las delegaciones han puesto de relieve contribuciones de centros científicos y de universidades de Estados Unidos y Suiza especialmente.

4. Posiblemente una de las materias que han sido objeto de mayores trabajos en el período es la relativa a la labor del ADPIC en materia de salud pública, sobre la que como hemos resaltado hay formas de cooperación con la OMS (Organización Mundial de la Salud). De hecho, ya desde 2001 (Conferencia de Doha) se ha tratado el tema del equilibrio entre los avances científicos en materia de productos farmacéuticos y la patentabilidad de todos los productos con las medidas que, atribuidas a los países, puedan adoptar para defender la salud pública.

El propio acuerdo, como hemos indicado anteriormente, no concede derechos de patente sin límites. Especialmente hay que referirse a la necesidad de que el titular de una patente divulgue las especificaciones del producto patentado. Buen número de países en desarrollo, en que se había desarrollado y no tenían industria farmacéutica, se encuentran con los problemas de precios elevados para los productos patentados.

Se plantean, al respecto, las licencias obligatorias (*compulsory licences*), que son los permisos que un país (en este caso en desarrollo) concede para producir un producto patentado (y que, por lo tanto, según una interpretación *in extenso* de la empresa que un país desarrollado obligaría a los importadores a aceptar).

En definitiva, se trataría de buscar el equilibrio, en este caso, de un difícil equilibrio.

También se han planteado casos de importaciones paralelas que se entienden como importaciones de productos comercializados por el titular de la patente en un país e importados en otro sin la aprobación del titular de la patente.

Pues bien, en la Conferencia de Doha se adoptaría una Declaración que se centraba en que el Acuerdo sobre los Derechos de Propiedad Intelectual no debían impedir que los miembros adoptasen medidas con objeto de proteger la salud pública. En este sentido se subrayaría la capacidad de las partes para el uso de licencias obligatorias y de importaciones paralelas y especialmente la importación de medicamentos genéricos más baratos. Más tarde se establecía un sistema de notificación para los países que, como importadores o exportadores, hagan uso de las licencias obligatorias.

5. Probablemente, las materias que han tenido más incidencia en la OMC, y por tanto también en el ADPIC, son las relacionadas con la transferencia de tecnología. Debe recordarse que para que muchos países en desarrollo aceptasen el ADPIC, buscaron asociarlo a tal transferencia y así se recoge en el resumen de principios que hemos incluido en el Anexo. Las negociaciones incluidas en el Programa de Doha para el Desarrollo o las actividades para la creación de capacidad comercial de la OMC forman parte principal de este concepto.

El acuerdo que hemos presentado constituye un buen ejemplo de evolución del sistema comercial multilateral basado en la OMC. Su análisis puede realizarse desde muchos puntos de vista: jurídico, de relaciones internacionales, económicos, etcétera, pero tras ▷

20 años de funcionamiento, con todas sus complejidades y problemas, ha de repetirse la afortunada frase de «si no existiese habría que inventarlo». Nos parece algo que no se debe olvidar, máxime cuando se sabe que el

comercio legal (dado que en esta materia hay mucha piratería que puede incluso estimarse en la misma cifra que en el comercio legal) superan los 30.000 millones de dólares anuales. ▷

ANEXO RECORDATORIO DEL ÍNDICE DEL ADPIC Y SUS PRINCIPIOS

- PARTE I. Disposiciones generales y principios básicos
- PARTE II. Normas relativas a la existencia, alcance y ejercicio de los derechos de propiedad intelectual
1. Derecho de autor y derechos conexos
 2. Marcas de fábricas o de comercio
 3. Indicaciones geográficas
 4. Dibujos y modelos industriales
 5. Patentes
 6. Esquemas de trazado (topografías) de los circuitos integrados
 7. Protección de la información no divulgada
 8. Control de las prácticas anticompetitivas de las licencias contractuales
- PARTE III. Observancia de los derechos de propiedad intelectual
1. Obligaciones generales
 2. Procedimientos y recursos civiles y administrativos
 3. Medidas provisionales
 4. Prescripciones especiales relacionadas con las medidas en frontera
 5. Procedimientos penales
- PARTE IV. Adquisición y mantenimiento de los derechos de propiedad intelectual y procedimientos contradictorios relacionados
- PARTE V. Prevención y solución de diferencias
- PARTE VI. Disposiciones transitorias
- PARTE VII. Disposiciones institucionales. Disposiciones finales

Fuente: elaboración propia.

ANEXO RELATIVO A LOS PRINCIPIOS ACORDADOS EN LAS NEGOCIACIONES

- a) Aplicabilidad de los principios GATT a los acuerdos internacionales pertinentes en materia de propiedad intelectual. En especial el acuerdo señala los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio, así como la provisión de medios eficaces para hacer respetar los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio, y en especial la solución de diferencias entre Gobiernos
- b) Aplicación al comercio internacional de marcas falsificadas
- c) Reconocimiento que los derechos de propiedad intelectual se vean incluidos en un objetivo de política general pública
- d) Han de tener en cuenta las necesidades especiales de los países en desarrollo

Fuente: elaboración propia.

Ramón Casilda Béjar*

AMÉRICA LATINA

Un nuevo modelo económico de crecimiento

Este trabajo propone la necesidad de que América Latina incorpore un nuevo modelo económico de crecimiento. Nuevo modelo más allá de las fluctuaciones de las *commodities*¹ y, más aún, dado el nuevo contexto del entorno internacional reforzado por la política económica y comercial proteccionista que aplica el presidente Donald J. Trump, la cual afecta singularmente a México. Nuevo modelo que confirmará que la racionalidad económica para nada es estática, todo lo contrario, es ante todo dinámica, portadora de los cambios estructurales requeridos por el nuevo modelo económico de crecimiento que, traducido a efectos prácticos, debe concretarse en mayor progreso y mayor bienestar para la sociedad en su totalidad.

Palabras clave: desarrollo, *commodities*, diversificación de exportaciones, economía digital.

Clasificación JEL: O40, O54.

1. Presentación

Este trabajo tiene como referente la III Jornada conjunta llevada a cabo en la Fundación Ramón Areces con el Fondo Monetario Internacional que, bajo el título *Perspectivas y desafíos de política económica para América Latina (19-10-2016)*², tuve la gran satisfacción de coordinar junto con Nicolás Magud³.

Se contó con la participación de destacados académicos, expertos del sector privado, del sector público y del equipo de economistas del FMI, pertenecientes al Hemisferio Occidental encabezado por su director, Alejandro Werner. El objetivo que nos reunía no era otro que analizar y valorar la coyuntura de América Latina, así como las opciones de política económica presentes y futuras (antes de las elecciones de EEUU).

La calidad de los ponentes, de los comentaristas y de los asistentes, configuró un debate plural que enriqueció notablemente la Jornada. Todo este ambiente motivador me ofreció una nueva y excelente oportunidad para continuar reflexionando sobre este tema, que ya lo venía haciendo en diferentes publicaciones, como por ejemplo, los trabajos editados en este mismo boletín: *El nuevo enfoque integrador del desarrollo económico* ▷

* Profesor del Instituto Universitario de Investigación en Estudios Latinoamericanos de la Universidad de Alcalá (Madrid). Profesor del Instituto de Estudios Bursátiles.

Versión de noviembre de 2016.

¹ Me refiero a las *commodities* en un sentido amplio: productos cuyos precios se fijan internacionalmente y que no requieren, por lo general, tecnologías avanzadas para su fabricación y procesamiento. En América Latina, la demanda se concentra en productos alimentarios como el maíz, la soja y el trigo, así como en hidrocarburos (gas y petróleo), metales y minerales (cobre, oro, plata, estaño, bauxita y zinc, entre otros).

² Para mayor detalle sobre la Jornada puede consultarse: www.fundacionareces.es

³ Nicolás Magud es economista principal en la División de Estudios Regionales, Departamento del Hemisferio Occidental. Fondo Monetario Internacional.

latinoamericano. Desde la responsabilidad social corporativa, las finanzas y el componente ético (BICE n° 2904, febrero de 2007) y la actualización llevada a cabo junto con Rosario Paradinas (BICE n° 3057, noviembre de 2014), y el más reciente: *América Latina, un nuevo modelo exportador* (BICE n° 3070, diciembre de 2015).

En definitiva, en este nuevo trabajo, con mayor perspectiva e información, y ahora desde las nuevas realidades de la política económica y comercial proteccionista del presidente Donald J. Trump, y más aún por esto mismo, propongo con más convencimiento la necesidad de un nuevo modelo económico de crecimiento para América Latina.

2. Introducción

Los acontecimientos en el mundo emergente han sido difíciles de predecir desde que comenzó la crisis financiera, originada en el mercado norteamericano de las *subprime* (agosto de 2007). Por entonces, las perspectivas de las economías emergentes eran prometedoras. Solo había algunos temores sobre los efectos que podría causar una recesión superficial en Estados Unidos. La percepción general era que en Asia, como en América Latina, no habría mayores problemas.

Muchos pensaron, equivocadamente, que estas regiones se habían desacoplado de las economías más desarrolladas, y que el crecimiento seguiría con pocas restricciones. Las políticas económicas en los países latinoamericanos habían conseguido mejoras significativas en los balances fiscales y externos con pocas excepciones, y las reservas internacionales estaban en niveles récord.

Por lo general, los formuladores de políticas se sentían cómodos, observando cómo

los precios de las *commodities* seguían aumentando, las exportaciones crecían y el financiamiento fluía sin dificultad, ya que el crédito era abundante y había escasa preocupación acerca de la solvencia. Los problemas de la crisis se concentraban y afectaban solo a Estados Unidos y a algunos otros países desarrollados europeos.

Pero la crisis, que la llamo de geometría variable, demuestra ser más compleja, más desconocida y más dañina que todas las anteriores, dejándose sentir en todas las regiones, incluyendo cómo no América Latina. Y más preocupante es aún que la recuperación de la economía mundial muestre una debilidad desconocida por su bajo crecimiento. El Fondo Monetario Internacional (octubre de 2016) prevé que la economía mundial repunte en 2016 hasta el 3,1 por 100 y para 2017 lo haga un 3,4 por 100, después de haber recortado esos cálculos por cinco trimestres consecutivos.

El FMI en el actualizado informe, de octubre de 2016, *Las Américas: perspectivas económicas*, prevé que la región toque fondo en 2016, para registrar una recuperación moderada en 2017. Si bien, la menor demanda externa y la persistencia de los bajos precios de las *commodities*, continuarán afectando a las perspectivas regionales, cuyo PIB se contraerá en 2016 el -0,6 por 100, para en 2017 crecer un 1,6 por 100. El informe enmarca categóricamente lo que preocupa altamente en América Latina y el Caribe: *¿Se prolongará el actual frente frío?*

Poner el foco sobre esta temática, en momentos tan álgidos para la región y más ahora con la llegada del presidente Trump y sus medidas económicas y comerciales proteccionistas que sin duda le afectarán, y muy singularmente a México, es de indudable interés, ▷

especialmente para aquellos que en nuestro país siguen puntualmente la situación de la economía latinoamericana.

3. El crecimiento económico

El «crecimiento económico», término asociado al concepto de «desarrollo», tiene su origen en la crisis económica de la Gran Depresión. Entonces, John M. Keynes escribió su insigne obra, *Teoría General de la Ocupación el Interés y el Dinero (1936)*, y lo hizo para proporcionar un nuevo marco teórico coherente dentro del cual analizar los problemas de una moderna economía capitalista, que sufría de un desempleo crónico y falta de capital. Keynes sostenía que el capitalismo luchaba para recuperarse de una desaceleración de la inversión, porque una economía capitalista no puede permanecer indefinidamente con un gran desempleo y sin crecimiento.

Desde entonces, el crecimiento pasó a ser uno de los indicadores económicos más importantes que inevitablemente se asoció al desarrollo. La afluencia de bienes y la posibilidad de satisfacer necesidades en magnitudes crecientes y diversas a largo plazo, mediante la expansión de la producción, se identificó con el crecimiento, y el aumento de la cantidad de bienes disponibles se transformó en su último fin.

La idea de un desarrollo asociado a un crecimiento permanente permite la introducción y la difusión de sucesivas olas de innovaciones tecnológicas, un concepto muy ligado al pensamiento schumpeteriano. Olas que afectan tanto a los espacios geográficos como a los funcionales —espacios económicos, sociales o culturales—, pues son los mecanismos que llevan en sí los elementos del cambio estructural los que permiten el crecimiento del capitalismo.

Joseph Schumpeter solía advertir a los economistas que no confundieran crecimiento con desarrollo: «Hay crecimiento cuando la oferta de bienes aumenta, mientras que el desarrollo requiere la introducción de innovación, no es más cantidad y si más calidad». De aquí que no haya necesariamente una relación directa entre crecimiento y desarrollo, ya que una economía puede crecer sin desarrollarse, y teóricamente podría darse un proceso de desarrollo sin crecimiento.

Durante la década de 1980, los conceptos de crecimiento y desarrollo se distanciaron. El «desarrollo» adquirió una mayor dimensión humana, referida a la distribución del ingreso, a la satisfacción de necesidades básicas como la salud, la educación y la elevación del nivel de vida en general. Mientras que «crecimiento», significa un aumento del tamaño de la economía por la asimilación o adquisición de bienes y servicios. Así, cuando una economía se desarrolla se encuentra mejor cualitativamente, pero cuando una economía crece se hace mayor cuantitativamente. El crecimiento cuantitativo y la mejora cualitativa podrían seguir caminos diferentes. Las Naciones Unidas admitieron que el crecimiento económico podía producirse incluso sin consecuencias sociales positivas para una determinada sociedad.

De esta forma, se puede distinguir entre crecimiento económico (fenómeno cuantitativo), entendido como el aumento real del producto o de la renta, y desarrollo económico (fenómeno cualitativo), considerado como la transformación estructural que mejora los modos de producción y el nivel de vida de una realidad determinada. Más recientemente, en la década de 1990, se introdujo una nueva concepción de progreso económico definido como «desarrollo sostenible». Según el Banco Mundial «se trata de una tasa de crecimiento ▷

que se puede prolongar de forma indefinida en el tiempo, en la medida que no degrada ni explota el medio ambiente de forma catastrófica, no produce desigualdades de rentas excesivas que al final lo estrangularían y no mejoraría el nivel de vida del conjunto de la sociedad».

De manera que, en toda sociedad y en cualquier momento histórico, coexisten diversos juicios de valor sobre el crecimiento y el desarrollo, muchas veces en conflicto, y como sólo un conjunto de estos valores son los políticamente dominantes, son los que definen su ritmo y dirección. Si por razones endógenas o exógenas el grupo social dominante cambia, entonces pueden alterarse las políticas, afectando tanto al ritmo del crecimiento como a la dirección del desarrollo.

4. Situación y perspectivas económicas

La situación económica de América Latina muestra cómo los países se enfrentan a la necesidad de encontrar un equilibrio entre el estímulo económico, por una parte, y la estabilidad financiera, por otra, sin descuidar las demandas sociales de una cada vez más exigente clase media, que vive bajo la amenaza real de una movilidad social descendente. Otra demanda es la lucha contra la pobreza que históricamente representa una deuda social inaplazable. Estas tareas, en el contexto actual, no resultan nada fáciles, y requieren tanto esfuerzo como claridad de visión y determinación.

Muy distante se encuentra la situación actual de la región, que registra, por primera vez desde la crisis de la deuda externa de la década de 1980 (conocida como la década perdida), la primera recesión bianual en más de tres décadas. Esto nada tiene que ver cuando

se registraba un alto crecimiento económico, reconocido internacionalmente. Muestra de ello fue la inclusión de Brasil en el grupo de los BRIC⁴, la denominación de Colombia y Perú como nuevas «estrellas» de los países emergentes a nivel mundial y la presentación por «algunos» del progreso en Bolivia y Ecuador como virtuoso.

Más allá de estos excelentes casos particulares, la región en su conjunto experimentó un periodo de progreso extraordinario. Para entender por qué este periodo ha sido tan distinto, basta con mirar a la historia reciente. Mientras en el periodo 1970-2004 la región creció a un promedio de 1,01 por 100 anual (Edwards, 2007), durante la década (2004-2013) su crecimiento fue el 4 por 100 (CEPAL, 2014)⁵.

Este alto nivel de crecimiento ha tenido importantes consecuencias, como el potencial de cambiar drásticamente el nivel de vida de las personas en relativamente poco tiempo. Por ejemplo, mientras a una tasa de crecimiento del 1 por 100 el nivel de ingresos tarda 70 años en duplicarse, a una tasa del 4 por 100, esto toma solamente 18 años. Visto de otra forma, si la región creciera a una tasa del 4 por 100 durante 70 años su ingreso no se duplicaría, sino que se multiplicaría por más de 15. De hecho, la diferencia entre el 4 por 100 y el 1 por 100 representa una diferencia tan grande que el crecimiento acumulado durante los últimos 10 años es mayor que el crecimiento acumulado de los 35 años previos.

Pero ahora América Latina pasa por un momento decisivo, nuevamente enfrenta una disminución del producto interno bruto que, ▷

⁴ El origen del acrónimo BRIC, que data de 2001, se debe al economista Jim O'Neill (entonces, director del Área de Economía Global del grupo financiero Goldman Sachs), quien creó el nombre para agrupar a los principales mercados emergentes: Brasil, Rusia, India y China, aunque los países no asumieron la idea oficialmente hasta 2008.

⁵ Disponible en http://estadisticas.cepal.org/cepalstat/WEB_CEPALSTAT/estadisticasIndicadores.asp?idioma=i

como se ha indicado, registrará un disminución del 0,6 por 100 en 2016, luego de un descenso del 0,5 por 100 en 2015, lo que marca la primera recesión bianual en más de tres décadas. Para 2017, se prevé que la economía latinoamericana crezca un 1,6 por 100 y continúe expandiéndose en 2018, aunque ello dependerá en gran medida de la fortaleza de los mercados externos y la capacidad de abordar los desafíos macroeconómicos (FMI, octubre 2016).

Los países vienen registrando un comportamiento desigual y, es más, las perspectivas de crecimiento a corto plazo se han bifurcado. La mitad norte (México, América Central y el Caribe), crecerá a un ritmo razonable del 2,5 por 100, mientras que América del Sur se contraerá más de un 2 por 100, como consecuencia de la fuerte recesión de Brasil (-3,8 por 100) y Venezuela (-8,3 por 100). Esta recesión ocurre tras una década de un prolongado auge de precios de las *commodities*, generadoras de grandes ganancias en términos de intercambio, que elevaron el crecimiento de los países sudamericanos a un promedio alrededor del 5,5 por 100, durante el período 2003-2011 (Banco Mundial, 2016).

Como se destacó durante la Jornada, las principales economías de América del Sur, acusan las importantes rebajas de los precios de las *commodities* (principalmente petróleo, gas, metales y minerales), que continúan sin recuperarse, no esperándose cambios significativos, y de producirse estarán determinados por la demanda de China, aunque no es previsible. Esta situación, unida a la existencia de un sistema económico con baja productividad, falta de dinamismo tecnológico, exportaciones poco diversificadas y con bajo valor añadido, quedó enmascarada durante el período del superciclo económico (2003-2011)⁶, que originó

⁶ Los ciclos tienen su auge y su caída, y actualmente estamos presenciando su caída. El ciclo actual se remonta al año 1999, en donde los principales índices de bienes primarios fijaron sus niveles más bajos de 20 años.

un giro hacia las actividades primarias extractivas, generalmente con escaso valor añadido.

Concluido el superciclo, quedaron al descubierto las «debilidades» de la estructura productiva, desde la competitividad a la alta dependencia exportadora de las *commodities*⁷. Por tales motivos, los continuos impactos se dejan notar no solo en la caída de la producción, sino también en la inversión, el empleo y en la disminución de los flujos de capitales. Los crecientes déficits y, en algunos casos, los mayores niveles de deuda y la consiguiente reducción del margen fiscal han limitado la posibilidad de utilizar el gasto público como instrumento contracíclico, obligando a adoptar políticas monetarias más estrictas. Además, muchos países, especialmente los exportadores netos, han sufrido un importante *shock* en sus términos de intercambio.

Aunque la mayoría de los países ha dejado que su tipo de cambio se ajustara a este *shock*, lo cual ha ayudado a moderar el ajuste de la cuenta corriente, sobre todo, teniendo en cuenta el persistente deterioro de los términos de intercambio que se prevé continúe en el mediano plazo (FMI, 2016). La evidencia presentada da cuenta de que el crecimiento observado en la región se debe principalmente al súper ciclo de las *commodities* (productos primarios) de la última década. Dado que este ciclo parece haber llegado a lo más alto entre los años 2011 y 2012, durante los próximos años la situación no será tan favorable. Aquellos países de la región que han sabido manejar bien sus finanzas públicas y cuya estructura económica sea sustentable podrán sobrellevar bien esta coyuntura. Para los demás, la próxima década estará llena de grandes retos (Grijalva, 2014). ▷

⁷ Este no es el caso de México, cuyas exportaciones no se concentran en las *commodities*, sino que se encuentran diversificadas en la exportación de manufacturas.

Según da cuenta el informe *Las Américas* (FMI, octubre de 2016), la flexibilidad cambiaria ha reportado marcados beneficios a la región, y dada las cambiantes tendencias mundiales debería seguir siendo la primera línea de defensa ante *shocks* adversos (este puede ser el caso de México, ante la política proteccionista del presidente Trump)⁸, y en muchos casos ya no es evidente la necesidad de una posición de política monetaria contractiva, dado que la inflación y las expectativas inflacionarias están retornando a sus niveles meta. Es más, con riesgos aún apuntando a la baja, los países deberían aprovechar el entorno financiero mundial favorable para recomponer sus defensas fiscales, pero preservando los gastos de capital y las erogaciones sociales de importancia crítica. Pero la incertidumbre acerca de la duración del entorno financiero global favorable plantea riesgos para la región, mientras que las vulnerabilidades del sector financiero y empresarial merecen un seguimiento más cercano.

Teniendo en cuenta los repetidos resultados decepcionantes de crecimiento y las consiguientes revisiones a la baja de los pronósticos, incluidos los correspondientes al mediano plazo, que apuntan un crecimiento potencial más bajo en toda la región, se necesitan políticas estructurales –como cerrar las

brechas de infraestructura, mejorar los resultados de educación, incentivar la participación femenina en la fuerza laboral y mejorar el entorno empresarial y el Estado de derecho– para estimular el crecimiento a medio plazo y diversificar las economías reduciendo su dependencia del ciclo de las *commodities* (FMI, octubre de 2016).

Desde una perspectiva amplia, es importante destacar que el rol de los precios de las *commodities* en el crecimiento de América Latina no es un descubrimiento nuevo y tampoco es este el primer superciclo que atraviesa la región. Edwards (2007) analiza la experiencia histórica y concluye que en el pasado el crecimiento de la región se ha reducido como consecuencia de crisis externas, típicamente relacionadas con los ciclos de las *commodities*. Uno de los problemas es, precisamente, que los ciclos han tendido a acentuarse recientemente. Si esta tendencia continúa, el manejo macroeconómico del ciclo –particularmente una política económica contracíclica– se volverá aún más importante para evitar futuras crisis (Jacks, 2013).

La predicción de que los precios de las *commodities* se van a mantener en niveles relativamente altos podría parecer suficiente para mantener un crecimiento sostenido en los próximos años. Sin embargo, Gruss (2014) concluye que lo que favorece al crecimiento no es el nivel de precios de los productos primarios, sino su aumento. Esto se puede observar fácilmente regresando a la identidad del PIB. Si se mantiene en un valor constante, por más alto que sea, el PIB también se mantiene en un nivel dado, sin variación, es decir, no hay crecimiento. Por esta razón, estima que, incluso con precios estables, el crecimiento de la región para el periodo 2014-2019 será 1,8 puntos porcentuales más bajo que durante el *boom* de las *commodities*. De manera ▷

⁸ México es el gran afectado por su estrecha interconexión con EEUU, y los expertos auguran que las barreras comerciales pueden suponer una caída del 25 por 100 de las exportaciones mexicanas a EEUU, lo que, a su vez, puede contraer su PIB entre el 1 y el 3 por 100. Pero la crisis comercial es un arma de doble filo, que puede jugar a medio y largo plazo a favor de los mexicanos, haciendo su economía más competitiva. Muchas fábricas del sur de EEUU están comprobando el desplome de su rentabilidad. La causa no es otra que la continua depreciación del peso que ha vuelto a las industrias mexicanas mucho más competitivas. Además hay que calibrar la importante y creciente relación comercial con China y la subida del precio del petróleo, que favorece los intereses mexicanos. Y habrá que ver la importancia geopolítica que otorga China a América Latina y especialmente a México, donde puede ocupar e incluso ampliar el terreno que deja libre EEUU. Aunque se impone el realismo: México vende a EEUU el 81 por 100 de sus exportaciones y tiene un superávit comercial de 56.000 millones de dólares (2015).

que la estabilización de los precios de las *commodities* tendrá un efecto negativo en el crecimiento de la región durante los próximos cinco años. Y, dado que el incremento de los precios energéticos proyectados a partir del 2020 es marginal (menor al 5 por 100 acumulado), es posible esperar que el crecimiento de la región no se recuperará en la siguiente década. En consecuencia, parece ser que la predicción de Edwards (2007) respecto a que el futuro de América Latina se caracterizará por un crecimiento modesto se concretará en el periodo 2015-2025.

5. Los efectos del fin del superciclo de las *commodities* y los términos de intercambio

La radiografía comercial regional no ofrece dudas, indica que debe depender menos del comportamiento de las *commodities* y hacerlo más de una canasta exportadora diversificada, que incorpore productos y servicios de mayor valor añadido. Por tanto, se impone un proceso de reformas con el fin de diversificar la estructura productiva, definiendo de esta manera un nuevo modelo económico de crecimiento, en un mundo cambiante, innovador y extremadamente competitivo, que exige reformas con distinta intensidad, según los países.

Mejorar el desempeño de las exportaciones es una tarea crítica y a la vez compleja, siendo fundamental destacar la heterogeneidad de la región en materia de «integración comercial». La prueba es que, durante los últimos veinticinco años, ha permanecido más cerrada que otras regiones emergentes. El comercio intrarregional, como proporción de las exportaciones, presenta menor penetración que en Europa o Asia, pero si las comparaciones se

restringen únicamente a los países emergentes y en desarrollo, entonces se obtienen niveles similares. Aunque una diferencia clara se encuentra en la composición de los flujos comerciales, que están más orientados hacia bienes finales que en otras regiones. Las propias desventajas estructurales regionales complican las capacidades productivas complementarias, observándose una considerable heterogeneidad en cuanto al alcance y penetración del comercio intrarregional.

La cuestión actual es que, finalizado el superciclo de las *commodities*, se ha producido un declive persistente de los precios a nivel global, con particular vehemencia en los minero-energéticos. Obviamente, los ganadores han sido los países importadores de esos productos (especialmente China, India, Europa y Asia) y los perdedores los países exportadores (Rusia, Medio Oriente y América Latina). Colombia ha sido uno de los grandes perdedores (al impactar simultáneamente su componente minero-energético: carbón, oro, ferrocromo y petróleo), estimándose la pérdida en unos 30.000 millones de dólares en menores exportaciones (un 50 por 100 de su canasta, representando 8 por 100 del PIB).

Sobre los términos de intercambio, Credit Suisse, en su informe (2016) *How did big 2014 swings in prices for imports and exports work out for everybody?*, ha estimado que las pérdidas (calculadas como variación en los términos intercambio/PIB) se concentraron en pocos países, mientras que las ganancias se han repartido de forma amplia. También resalta que el cambio en los precios de los productos minero-energéticos fue, por mucho, el dominante en las alteraciones de los términos de intercambio entre países. En la región, los más afectados han sido Colombia, México y ▷

Brasil (exportadores minero-energéticos), siguiéndoles Perú, Chile (exportadores minero-metalúrgicos) y Argentina (exportador de alimentos).

No resulta extraño que, entre los países de la región, Colombia sea el de mayor deterioro, ya que sus exportaciones de *commodities* minero-energéticas, representaban el 76 por 100 de las ventas totales en 2013. Esta elevada concentración explica, a su vez, los abultados déficits externos del orden del 5 al 6,5 por 100 del PIB por año durante el período 2014-2016. Como se ha señalado, uno de los principales disparadores del brusco cambio, en los términos de intercambio global, ha sido la desaceleración de la economía china, ahora creciendo al 6,5 por 100, cuando en el período 2004-2011, alcanzó un promedio del 10 por 100.

Precisamente, China y la Unión Europea han sido los principales ganadores al abarataarse el grueso de sus insumos minero-energéticos. Credit Suisse (2016) evalúa los efectos del choque de precios de las *commodities* sobre la «demanda doméstica» a través de descomponer su impacto, según la ecuación:

$$\text{ingreso } (Y) = \text{consumo } (C) + \text{inversión } (I) + \text{gasto público } (G)$$

Veámosla con más detalle.

El consumo (*C*) de los hogares, sufrió un deterioro en sus niveles ante el menor ingreso de los países. Todo esto se materializó en mayores tasas de inflación y de desempleo. No obstante, gracias al gran número de agentes, su afectación se diluyó sobre los otros factores de la demanda.

Inversión (*I*). Este componente resultó ser el más sensible entre los componentes de la

demanda. Esto obedece a que los Capex⁹ en los sectores exportadores de *commodities* se hizo inviable ante la caída de los precios internacionales. Además, el choque afectó directamente al sector corporativo, usualmente concentrado en pocos jugadores. Incluso, en los casos donde existen controles al régimen cambiario, la inversión se ha visto todavía más castigada que el consumo privado.

Gasto público (*G*). Los menores ingresos tributarios y la necesidad de ejecutar una política contracíclica resultante de la desaceleración económica (vía subsidios o apoyos a sectores económicos estratégicos) ha golpeado este componente. Sin embargo, la evidencia muestra que la magnitud de afectación depende directamente del régimen cambiario y del sistema tributario del país en análisis.

En síntesis, el mundo entero experimentó un declive generalizado en los precios internacionales de las *commodities* desde 2012, hecho que beneficia a los países importadores (principalmente China y Europa), que las emplean en sus procesos productivos. Por el contrario, los países exportadores de América Latina se vieron muy afectados al haberse concentrado-especializado excesivamente en su exportación. El caso de Colombia indica que no ha sabido aprovechar las bonanzas minero-energéticas, ni para diversificar las exportaciones, ni para generar la infraestructura requerida para ello; no lo hizo durante 1990-1997 y tampoco durante 2003-2013 (ANIF, 2016). ▷

⁹ Capital Expenditures (Capex o inversiones en bienes de capitales) son inversiones de capital que crean beneficios. Un Capex se ejecuta cuando un negocio invierte en la compra de un activo fijo o para añadir valor a un activo existente con una vida útil que se extiende más allá del año imponible. Los Capex son utilizados por una compañía para adquirir o mejorar los activos fijos tales como equipamientos, propiedades o edificios industriales. En contabilidad, los Capex se incluyen en una cuenta de activos (capitalización) incrementando el valor base del activo (el costo o valor de un activo ajustado por motivos impositivos).

RECUADRO 1
América Latina
Ciclos de los términos de intercambio y proceso de ajuste en perspectiva

Con el fin del superciclo de las materias primas, muchos países de América Latina, especialmente los países exportadores netos de materias primas, han sufrido un importante *shock* a sus términos de intercambio. En el episodio actual, la mayoría de los países de la región han dejado que su tipo de cambio se ajustara a este *shock*.

Esto, a su vez, ha ayudado a moderar el ajuste de la cuenta corriente, sobre todo, teniendo en cuenta que el persistente deterioro de los términos de intercambio, que se prevé que continúe en el mediano plazo¹. Tomando como base el análisis de Adler, Magud y Werner (FMI, 2016) este recuadro pone en perspectiva el tamaño del *shock* y el proceso de ajuste externo actualmente en curso². A continuación se presentan las principales conclusiones.

Con respecto al tamaño del *shock*, las economías de mercados emergentes y en desarrollo han experimentado un importante deterioro de sus términos de intercambio, particularmente en comparación con las economías avanzadas. En general, el tamaño del *shock* en América Latina ha sido similar al del resto de las economías de mercados emergentes y en desarrollo y, desde una perspectiva histórica, la caída de los términos de intercambio ha sido particularmente severa para ambos³.

La respuesta del tipo de cambio real en toda la muestra de economías de mercados emergentes y en desarrollo ha sido leve –y similar a la experiencia histórica– pero estos promedios ocultan importantes diferencias entre los países con regímenes de tipo de cambio fijo o flexible. En los países de América Latina que han adoptado regímenes de tipo de cambio flexible (Brasil, Chile, Colombia, México y Perú), los tipos de cambio pudieron ajustarse en respuesta al *shock* de los términos de intercambio. Esto provocó considerables depreciaciones en términos reales, lo que contrasta con las apreciaciones reales registradas en los países con regímenes de tipo de cambio menos flexible (Argentina –antes de 2016–, Bolivia, Ecuador, Venezuela) en ciertos casos impulsadas por la inflación.

Si bien el proceso de ajuste externo aún sigue en curso, en promedio, las cuentas corrientes se han deteriorado más durante este episodio que la mediana de episodios anteriores. Esto, sin embargo, oculta importantes variaciones en la respuesta de los países. En particular, la flexibilidad del tipo de cambio parece facilitar el tan necesario proceso de ajuste externo; el deterioro de la cuenta corriente de los países con regímenes de tipo de cambio flexible es menor que el de los países con regímenes más rígidos (FMI, 2016).

¹ Si bien los términos de intercambio de varios países de América Central y el Caribe han mejorado recientemente, este recuadro se centra en los episodios acompañados por un deterioro de los términos de intercambio en los países exportadores netos de materias primas, los cuales han dominado las tendencias regionales durante los últimos años.

² Adler, Magud y Werner identifican los ciclos de los términos de intercambio a mediano plazo para cada país de la muestra utilizando un modelo de cambio de régimen de Markov. Los episodios identificados se separan luego en episodios de mejora o de deterioro de los términos de intercambio, apilados y centrados en $t=1$ (el primer período durante el cual se produce una variación de los términos de intercambio). A continuación, se crean períodos de 11 años (durante los cuales las series se nutren de la media de cada país para evitar diferencias que sesguen los resultados), a partir de los cuales se calculan las estadísticas presentadas en este recuadro para cada período. Véanse más detalles en Adler, Magud y Werner (FMI, 2016).

³ Los países de América Latina que han sufrido un deterioro de los términos de intercambio durante los recientes episodios son Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, México, Perú y Venezuela.

Fuente: FMI. Informe REO, abril 2016. Preparado por Nicolás E. Magud, tomando como base el estudio de Adler, Magud y Werner.

Todas las anteriores afirmaciones pueden interpretarse como las señales de un tiempo histórico, que ofrecen una extraordinaria oportunidad para diseñar, impulsar y poner en marcha un nuevo modelo económico de crecimiento para América Latina.

6. Es posible un nuevo modelo económico de crecimiento

Como se ha indicado, la principal causa del crecimiento económico de América Latina se encuentra en el incremento de los precios de los *commodities*. De acuerdo con Adler y Sosa (2011), en el año 2010 representaron más del 60 por 100 del valor exportado, llegando a superar el 90 por 100 en algunos casos, como Venezuela, que es profundamente dependiente de sus exportaciones de petróleo.

La relación entre el incremento en los precios de las *commodities* y el crecimiento económico es sencilla de entender, considerando la identidad del PIB por el lado del gasto:

$$PIB=C+I+G+(X-M)=C+I+G+(px-qm)$$

donde *C* representa el consumo privado, *I* la inversión doméstica, *G* el gasto corriente del Gobierno y $(X-M)$ exportaciones netas (exportaciones menos importaciones). En la segunda ecuación se define $(px-qm)$, donde *p* representa el precio de las exportaciones y *x* es la cantidad exportada. Las importaciones se definen forma análoga, con *q* siendo el precio de las importaciones y *m* la cantidad importada.

En este esquema se puede reconocer lo sucedido durante el superciclo de las *commodities*. El aumento de sus precios, para los países exportadores de productos primarios, se entiende como un aumento de las exportaciones netas. Asumiendo que los demás componentes se mantienen constantes, este aumento de (en),

se traduce en un crecimiento del PIB. De igual forma, asumiendo que los demás componentes se mantienen constantes, una disminución (en), se traduce en una reducción del PIB. De una manera más compleja, el aumento de los precios de bienes básicos¹⁰ aumenta los ingresos de los Gobiernos de manera directa ya que en muchos casos son los propietarios de los recursos naturales o indirectamente por la parte importante que reciben de los inversionistas privados vía regalías, *royalties* o impuestos, lo cual incrementa el gasto corriente o la inversión estatal y eso tiene un efecto positivo en el crecimiento del PIB.

Se ha descrito habitualmente la depresión de 1929 como el momento decisivo de la transición de América Latina desde un crecimiento económico hacia fuera, hacia uno hacia dentro, sustentado en el modelo conocido como Industrialización Mediante la Sustitución de Importaciones (ISI). Los «estructuralistas»¹¹ consideraban este cambio como favorable, mientras que los «liberales» pensaban que fue entonces cuando América Latina extravió el camino. Sin embargo, aunque el crecimiento tradicional basado en las exportaciones se volvió muy difícil durante la década de 1930, los vestigios de un compromiso con la producción de bienes primarios y con el crecimiento hacia fuera sobrevivieron en toda la región teniendo aún las exportaciones un papel importante en la recuperación de la depresión de 1929.

Actualmente, puede decirse que se produce una situación similar, la cual propicia el cambio del modelo económico. La actual crisis, que es ▷

¹⁰ Son aquellos que los consumidores compran de manera regular.

¹¹ A los estructuralistas, Fernando H. Cardoso les llamó liberales heterodoxos. Contribuyeron con reflexiones sobre el tema de las externalidades dinámicas y los encadenamientos productivos en el proceso de inversión, tanto en las variantes de crecimiento equilibrado como desequilibrado. También dieron un gran empujón al estudio del desarrollo económico en situaciones de desequilibrio y el papel del financiamiento externo y de las reformas internas.

más importante que la de 1929, provoca que el modelo prevaeciente, especializado en las exportaciones de *commodities*, se encuentre profundamente afectado. Aunque esto no quiere decir que sea reemplazado por otro que mire hacia dentro, siguiendo la estela del presidente Trump: «América Latina primero».

La *trumponomics*¹² ataca con ímpetu la globalización, el libre comercio, principalmente los tratados comerciales con especial referencia al NAFTA¹³, para impulsar la industrialización de EEUU en declive durante las últimas décadas, desde la deslocalización iniciada en los primeros años de la década de 1990.

Su idea de adoptar una política proteccionista modifica la estrategia de crecimiento hacia fuera por otra de crecimiento hacia dentro, basada en el «mercado nacional» mediante el fomento industrial con propósitos definidos de restringir las importaciones para permitir resurgir la industria norteamericana, aumentando su capacidad productiva. EEUU adopta un modelo de crecimiento basado en la sustitución de importaciones (SI), donde el Estado y su política desempeñan un papel central, de manera que se le ha rebautizado con el nombre de modelo de «crecimiento liderado por el Estado».

Tampoco América Latina debería adoptar el modelo conocido como «Consenso de las *Commodities*», surgido durante el superciclo económico de 2003-2011, cuando, según

Maristella Svampa¹⁴, América Latina realizó el tránsito del Consenso de Washington (CW) (Casilda, 2005), asentado sobre la primacía financiera, al Consenso de las *Commodities* (CC), basado en la exportación de *commodities* o bienes primarios en gran escala.

Como no podía ser de otra manera, el CC resulta un proceso complejo, vigoroso y de carácter recursivo, que debe ser leído desde una perspectiva múltiple. Así, desde el punto de vista económico, se traduce por un proceso de reprimarización de las economías latinoamericanas, al acentuar su reorientación hacia actividades primario-extractivas, con escaso valor agregado (Svampa, 2013).

Por su parte, la Comisión de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo (UNCTAD) señala que, en el año 2011, las materias primas agrícolas, mineras y *commodities*, representaron el 76 por 100 de las exportaciones de Unasur¹⁵, contra sólo el 34 por 100 del total mundial. Las manufacturas de alta tecnología, en cambio, representaron el 7 y el 25 por 100, respectivamente. A su vez, el efecto de reprimarización se ve agravado por el ingreso de China en la región (especialmente en países productores de *commodities*), que de modo acelerado va imponiéndose como socio desigual en lo que respecta al intercambio comercial.

Sobre este asunto, que realmente es «el asunto», puesto que la presencia, peso e influencia de China la convierte en el segundo socio comercial de América Latina, valga el siguiente comentario del primer ministro Wen ▷

¹² Ya tenemos la «*trumponomics*», en alusión a la *reaganomics* y la *clintonomics*. De esta manera se bautizaron las políticas económicas de los presidentes Ronald Reagan (1981-1989) y Bill Clinton (1993-2001), que las pusieron en práctica durante sus respectivos mandatos.

¹³ Trump ha lanzado esas propuestas, pero sin hacer un estudio pormenorizado de lo que son la globalización y el libre comercio. Estoy de acuerdo con Krugman cuando dice que los empleos que quiere recuperar Trump, los de la siderurgia, los de la industria pesada, el carbón... no van a volver, porque su traslado ha sido fruto de la competencia y el desfase tecnológico. Si va a favorecer a ciertos *lobbys* empresariales, pero no romperá los acuerdos de libre comercio, sólo los renegociará para mejorar la posición de EEUU.

¹⁴ Socióloga y escritora, investigadora del Conicet y profesora de la Universidad Nacional de La Plata (UNLP).

¹⁵ La Unión de Naciones Suramericanas (UNASUR), es un organismo de ámbito internacional que entró en vigor en marzo de 2011. Está integrada por los doce países de América del Sur: Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Chile, Ecuador, Guyana, Paraguay, Perú, Surinam, Uruguay y Venezuela. UNASUR tiene una población conjunta con más de 400 millones de habitantes, representando el 68 por 100 de la población de América Latina.

Jiabao (2003-2013): «China no persigue el superávit comercial, sino que busca mantener un comercio balanceado con la región, para lo cual, aumentará la importación de productos de mayor valor agregado». Le contestó la secretaria ejecutiva de la Cepal, Alicia Barcena, «estas asimetrías desde el creciente vínculo económico y comercial de América Latina con China, sin dudas plantean oportunidades e inquietudes, por lo cual resulta indispensable establecer una agenda de diálogo y cooperación entre ambas partes para impulsar el crecimiento y el desarrollo económico en América Latina».

Por todo lo cual, queda patente que América Latina, ante el nuevo ciclo económico mundial y las alteraciones que se están produciendo en las políticas que afectan al ritmo del crecimiento como a la dirección del desarrollo, claramente tiene el «desafío», como la necesidad, de instaurar un «nuevo modelo económico de crecimiento».

Pero importante, el nuevo modelo como piedra angular debe tener un propósito ambicioso en cuanto al crecimiento y la diversificación de las economías para, de esta manera, conseguir establecer un mayor valor agregado que enriquezca su canasta exportadora, pero también que permita una mejor distribución de la riqueza, otra de las asignaturas pendientes en la lucha contra la pobreza.

Aunque, es justo reconocer que, durante el superciclo económico, se consiguieron importantes logros en el descenso de la pobreza, la formación de amplias clases medias y mejores salarios con mayor poder adquisitivo, que hacían pensar que los códigos virtuosos del crecimiento económico se habían instalado en la región, y lo hacían para quedarse¹⁶.

¹⁶ El presidente de Colombia, Juan Manuel Santos, durante la conferencia magistral pronunciada en la sede de la CEPAL (17-08-2011), afirmó: «Esta puede ser la década de América Latina». Por su parte el presidente del BID, Luis Alberto Moreno, no tenía duda y así lo expone en su libro *La década de América Latina y el Caribe. Una oportunidad real*. Para más detalle, véase *América Latina emergente*. (Casilda, 2012).

También, es justo reconocer que el cambio de ciclo económico mundial, como consecuencia de la crisis (Casilda, 2015) ha disuelto los códigos del superciclo y devuelto la realidad a los países, que se han visto en la necesidad de emprender amplias medidas de ajuste que resaltan las «tareas pendientes»; las cuales deben abordarse con decisión dentro del nuevo modelo económico de crecimiento, para que la región, en su conjunto, se enganche al nuevo ciclo productivo y competitivo que impone la economía mundial.

El nuevo modelo debe basarse en una industrialización alineada con la economía digital del siglo XXI, incentivando la inversión en I+D para mejorar la productividad, la competitividad y el comercio, sin olvidar las infraestructuras y, definitivamente, mejorar la educación en sus distintos niveles como recurso preferente.

De no solucionarse al menos este conjunto de tareas pendientes, dentro de lo que implica el cambio de ciclo económico mundial, América Latina no se subirá en el tren de la modernidad y la competitividad del siglo XXI, caracterizada en sus múltiples manifestaciones por la innovación en toda su amplitud productiva. Todas estas tareas pendientes y otras presionan para que la región tenga un nuevo modelo de económico crecimiento, en consonancia a las nuevas realidades de la economía mundial.

Si el superciclo resultó generador de ventajas comparativas visibles en el crecimiento económico; también, a su vez, produjo asimetrías y conflictos políticos, sociales y ambientales. Tales asimetrías y conflictos marcaron un ciclo de luchas y confrontaciones centradas en la defensa del territorio, los recursos naturales y el medio ambiente, incluso la discusión sobre los modelos de crecimiento y ▷

sus beneficios, así como las fronteras mismas de la democracia.

Abatido el modelo de las *commodities*, el dilema que se presenta para la región se centra en: *i)* recuperarlo nuevamente una vez que los precios suban y, con ello, alentar nuevamente la reprimarización de la economía manteniendo baja la diversificación, la industrialización, la productividad y la competitividad, continuando con productos de escaso valor añadido o por el contrario; *ii)* alcanzar un consenso entre los agentes económicos y sociales para instaurar el nuevo modelo de económico de crecimiento.

Ahora bien, instaurar un nuevo modelo no significa eliminar o tirar por la borda los beneficios que suponen las *commodities*, entre otras cosas, porque sería un suicidio sin sentido. Tampoco es contrario profundizando las relaciones con un socio estratégico de la magnitud de China, en tránsito hacia una economía más volcada en el consumo interno de mayor calidad, lo cual representa una oportunidad para diversificar la economía y las exportaciones con mayor valor añadido. Por ejemplo, la región podría convertirse en un socio estratégico agroindustrial, ya que el país asiático duplicará sus importaciones de productos básicos e intermedios hacia 2020.

Así pues, se impone un «cambio de rumbo» para América Latina, si no quiere descolgarse del nuevo ciclo económico mundial. Si la región desea posicionarse como un jugador de primer nivel global, cuenta con la riqueza de sus experiencias anteriores que constituyen un rico acervo, para diseñar, organizar e instaurar un «nuevo modelo económico de crecimiento», que requiere hoy más que nunca el consenso de los agentes económicos y sociales, lo que implica el compromiso de la cooperación pública-privada. Los Gobiernos y el sector privado, como protagonistas del crecimiento y modernización económica de los

países, deberán unirse en torno al nuevo modelo.

América Latina, definitivamente, debe dejar atrás las brechas estructurales históricas, teniendo muy en cuenta que la economía digital implica una revolución tecnológica, que afecta a la producción y distribución de bienes y servicios, los cuales determinarán la capacidad productiva para competir internacionalmente. Con el agravante de que si estos bienes y servicios, cada vez más, se concentran en las grandes empresas con presencia global, América Latina necesita sus propios campeones globales, por ello el nuevo modelo debe incorporar con toda la potencia posible, la internacionalización como vector de crecimiento y dentro de este, las empresas multilaterales representan su gran palanca.

Sin lugar a dudas, el nuevo modelo debe estructurarse a través de un nuevo paradigma tecnológico, como vehículo de las nuevas iniciativas empresariales¹⁷, que hacen posible una «oleada de desarrollo». El concepto de «oleada de desarrollo», según Carlota Pérez, se considera como el proceso mediante el cual un nuevo paradigma se propaga por toda la economía, llevando consigo cambios estructurales en la producción, distribución y consumo, así como cambios cualitativos profundos en la sociedad (Pérez, 2009).

El problema es que la generación de tecnologías avanzadas ocurre fundamentalmente fuera de la región, por lo cual, se requiere construir un «ecosistema científico-tecnológico», donde resulta esencial la colaboración pública-privada para la creación de sistemas de innovación y producción de mayor tamaño, de manera que los países fortalezcan sus bases ▷

¹⁷ Precisamente la XXV Cumbre Iberoamericana de Jefes de Estado y de Gobierno, celebrada en Cartagena de Indias, Colombia (28, 29 de octubre de 2016), tuvo como lema: Juventud, «Emprendimiento» y Educación.

científicas-tecnológicas. Sobre este particular, un ejemplo lo constituyen las *startups*, *empresas de base tecnológica* que demandan sistemas de innovación y producción de mayor tamaño para que por un lado, los inversionistas estén dispuestos a invertir y, por otro, para que los países fortalezcan sus bases científicas y tecnológicas.

Al respecto, brevemente, señalar dos barreras que dificultan la economía digital en la región. Por la parte financiera, la inversión de los fondos de capital riesgo representan menos del 0,05 por 100 del PIB de América Latina, mientras que en Estados Unidos llegan al 0,3 por 100 y en Israel casi el 0,4 por 100. Esta baja penetración se debe a que en los países aún persisten los estigmas como la incertidumbre jurídica y la corrupción. Sin embargo, la inversión en I+D ha crecido durante los últimos años, aunque los avances por el momento son pequeños. Los recursos destinados pasaron del 0,63 al 0,74 por 100 del PIB entre 2009 y 2014, porcentaje muy por debajo de la media de los países de la OCDE, que llega al 2,3 por 100. Otra barrera se encuentra en Internet, debido a que la mayoría de las conexiones que ofrecen los países son lentas. La velocidad de descarga promedio en la banda ancha global era en 2014 de 7,3 megabits por segundo, mientras que en los países de la OCDE alcanzaba los 32,2. Solo Brasil, Chile, México y Uruguay se encuentran por encima del promedio regional (CEPAL, 2015).

Por consiguiente, el desafío está servido para la región y su nuevo modelo de crecimiento debe de certificar el «Made in Latin America», como etiqueta de competitividad y modernidad, que dejaría de asociar a la región con algún libreto imaginario, para convertirla en un verdadero sello de reconocimiento y prestigio mundial.

7. Conclusiones

América Latina se enfrenta al panorama económico más sombrío desde el inicio de la crisis, y de continuar con una baja diversificación de la economía, una concentración-especialización exportadora de *commodities*, una estructura productiva de baja tecnología y, por consiguiente, menor competitividad, hará difícil que pueda encontrar una salida rápida a la desaceleración económica en la que se encuentra, y penetrar con fuerza en la nueva era mundial.

América Latina ha disfrutado de una década de alto crecimiento económico, siendo una de las causas fundamentales el aumento de los términos de intercambio durante el periodo 2004-2012, motivado por el incremento sostenido de los precios de las *commodities*. Sin embargo, esta situación parece haber llegado a su límite entre los años 2011 y 2012, y la mayoría de los análisis considera que, en el mediano plazo, los precios se estabilizarán en niveles más altos que los actuales, pero que no se repetirá el crecimiento observado en la década pasada.

La respuesta para escapar de esta situación es establecer un nuevo modelo de crecimiento, y no solo para no quedarse atrás en la nueva era mundial, sino también para que los logros económicos y sociales alcanzados no retrocedan ni se pierdan. Por tanto, exige estar a la altura de los tiempos si verdaderamente se desea salir al encuentro de esquemas económicos más competitivos y socialmente más equitativos en materia de acceso a las oportunidades de los ciudadanos del siglo XXI.

De cómo se llevaría a cabo este nuevo modelo y a qué velocidad sería adaptado por los distintos países, es algo que no puedo contestar. Sí puedo decir que es necesario un período de transición y, muy seguramente, ▷

no habrá un proceso único de transición. Serán diversos los procesos de transición que, a pesar de tener características comunes, se diferenciarán sustancialmente entre uno y otro país, tanto por el año en que comenzarán, como por el nivel de profundidad de las reformas necesarias.

También puedo decir que el modelo debe ser portador de una fuerte «visión de crecimiento y diversificación de las economías con mayor valor agregado», una meta ambiciosa que cuente con el compromiso de los líderes empresariales, políticos y sociales, de cara a establecer y consensuar los mecanismos para la necesaria colaboración pública-privada. Esta fuerte visión debe ser plural con el fin de que participen todos los actores involucrados: partidos políticos, agentes económicos, sociales y sociedad civil, de manera que atraiga las mejores energías para demostrar al mundo que es una región activa, innovadora y transformadora, capaz de estar al frente de los países emergentes y de la nueva economía mundial.

Bibliografía

- [1] ADLER, G. y SOSA, S. (2011). «Commodity price cycles: The perils of mismanaging the boom». *FMI working paper WP/11-283*. Washington.
- [2] ANIF, CENTRO DE ESTUDIOS ECONÓMICOS (2016). «Efectos comerciales del fin del superciclo de commodities». *Comentario económico del día* (4 de octubre de 2016). Bogotá: Banco ApV Villas. Grupo AVAL.
- [3] BANCO MUNDIAL (2016). «El ciclo de las commodities en Latinoamérica. Espejismos y dilemas». *Informe semestral de la Oficina del Economista en Jefe del Banco Mundial para América Latina y el Caribe*. Washington.
- [4] CASILDA BÉJAR, R. (2005). «América Latina: del Consenso de Washington a la Agenda del Desarrollo de Barcelona». *Documento de Trabajo*, n° 10/2005. Madrid: Real Instituto Elcano.
- [5] CASILDA BÉJAR, R. (2012). *América Latina Emergente*. Madrid: Editorial Universitaria Ramón Areces.
- [6] CASILDA BÉJAR, R. (2015). *Crisis y reinención del capitalismo*. Madrid: Editorial Tecnos.
- [7] CEPAL (2015). *Estado de la banda ancha en América Latina y el Caribe 2015*. Santiago de Chile.
- [8] EDWARDS, S. (2007). «Crisis and growth: A Latin American perspective». *NBER working paper* 13019.
- [9] FMI (2016). *Las Américas. Perspectivas económicas*. Departamento del Hemisferio Occidental. Washington.
- [10] FMI (2016). *Las Américas: administrando transiciones y riesgos*. Departamento del Hemisferio Occidental. Washington.
- [11] GRIJALVA, D. (2014). «El fin del superciclo de las commodities y su impacto en América Latina». *Boletín de Coyuntura*, n° 48. Instituto de Economía de la USFQ.
- [12] JACKS, D. (2013). «From boom to bust: A typology of real commodity prices over the long run». *NBER working paper* 18874.
- [13] MORENO, L.A. (2011). *La década de América Latina y el Caribe. Una oportunidad real*. Washington: BID.
- [14] PÉREZ, C. (2009). «La otra globalización: Los retos del colapso financiero, en problemas del desarrollo». *Revista Latinoamericana de Economía*, vol. 40, n° 157. México.
- [15] SVAMPA, M. (2013). «Consenso de los commodities y lenguajes de valoración en América Latina». *Revista Nueva Sociedad*, n° 244. Disponible en: <http://nuso.org/articulo/consenso-de-los-commodities-y-lenguajes-de-valoracion-en-america-latina/>

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

Luis Óscar Moreno García-Cano*

EL SECTOR DE LA ENERGÍA EN MARRUECOS Oportunidades estratégicas para España

Marruecos prevé invertir 40.000 millones de dólares en los próximos quince años en el sector energético para lo que cuenta con una importante capacidad de atracción de financiación internacional. El objetivo de este artículo es explicar cómo, a través de la profundización de las relaciones energéticas a ambos lados del estrecho, se puede favorecer una mayor presencia de empresas españolas en los grandes proyectos que desarrollará el país vecino en los próximos años.

Palabras clave: energías renovables, gas, inversiones, seguridad jurídica e interconexiones.

Clasificación JEL: F50, L94 y L95, Q40 y Q48.

1. Introducción

En el plano energético, Marruecos debe conjugar dos variables que combinan mal entre sí. Estas variables son una fuerte dependencia energética (94,6 por 100) y un consumo energético creciente (la demanda de electricidad se ha triplicado desde 2009 y se estima un crecimiento del 5,4 por 100 anual para el periodo 2014-2023).

Ante este panorama, y con el objetivo de alcanzar una mayor soberanía energética, las autoridades marroquíes diseñaron en 2009 un plan para promover las energías renovables en el país. La intención era que en 2020 el *mix* energético marroquí incluyera un 42 por 100 de energía producida a partir de energías renovables (14 por 100 solar, 14 por 100 eólica y 14 por 100 hidráulica). No obstante, ante los

progresos a medio camino del plan, el Rey Mohamed VI redefinió en diciembre de 2015, en el marco de la COP 21¹ de París, la estrategia país hasta elevar el objetivo de la ratio de energías renovables en el *energy mix* al 52 por 100 (20 por 100 solar, 20 por 100 eólica y 12 por 100 hidráulica). Si se alcanzara este nuevo objetivo en 2030, la tasa de dependencia energética se reduciría hasta el 82 por 100. Además, en el marco de los acuerdos de París, Marruecos se comprometió a reducir hasta en un 32 por 100 sus emisiones de gases de efecto invernadero en 2030.

Para alcanzar dicho objetivo del 52 por 100 de ratio de energías renovables en el *energy mix*, Marruecos deberá acometer inversiones para obtener 10.000 MW adicionales de fuentes renovables en el periodo 2016-2030 ▷

* Técnico Comercial y Economista del Estado.
Versión de enero de 2017.

¹ Conferencia de las Partes de la Convención Marco de las NNUU sobre Cambio Climático.

(4.500 MW en energía solar, 4.200 MW en energía eólica y 1.330 MW en energía hidroeléctrica). En total estas inversiones supondrán 40.000 millones de dólares de inversión en los próximos quince años, de los que tres cuartos serán invertidos en energías renovables.

Las perspectivas de realización de estas nuevas capacidades de electricidad de fuente renovable son positivas debido a la bajada del coste de generación registrado a nivel global. Así, la Agencia Internacional de la Energía prevé una bajada del coste medio de producción de electricidad, en el horizonte 2025 en relación con 2015, del 59 por 100 para la energía fotovoltaica, del 35 por 100 para la energía eólica *offshore* y del 26 por 100 para la energía eólica *onshore*. El precio de la electricidad para la energía termosolar podría disminuir igualmente hasta un 43 por 100 en función de la tecnología utilizada.

De todas maneras, para desarrollar un *energy mix* fuertemente basado en energías renovables, Marruecos deberá garantizarse un *back up* suficiente para un sistema que conlleva interrupciones en la generación. Con este fin, Marruecos prevé desarrollar un proyecto para regasificar y transportar gas natural licuado en Marruecos por valor de 4.600 millones de dólares, así como reforzar la interconexión con Europa, tal y como se señala en la Declaración conjunta entre Marruecos, España, Portugal, Francia y Alemania para el establecimiento de una hoja de ruta para el comercio de electricidad renovable, que se firmó el 17 de noviembre de 2016 en el marco de la COP 22 de Marrakech.

Todas estas evoluciones en el panorama energético marroquí hacen que este sector sea de gran interés para la empresa española. Además, el desarrollo de interdependencias en el ámbito de la energía a ambos lados del estrecho, probablemente, contribuirá al

establecimiento de empresas españolas en territorio marroquí en un sector donde no se han producido problemas significativos de inseguridad jurídica. De hecho, las empresas españolas gozan desde hace años de muy buena imagen en Marruecos y son muchas las empresas presentes en el sector, tanto en la gestión de ciclos combinados y gasoductos, como en la construcción de plantas de energía solar y eólica.

2. Panorámica del sector de la energía eléctrica en Marruecos

En Marruecos, el principal operador del sector en las últimas décadas ha sido la Oficina Nacional de la Electricidad y Agua Potable (Office National de l'Electricité et l'Eau Potable, ONEE), entidad reguladora de la energía en Marruecos, que está bajo la tutela del Ministerio de Energía, Minas, Agua y Medio Ambiente. La ONEE proviene de la fusión de las antiguas oficinas de electricidad (ONE) y aguas (ONEP) en 2011. Hasta ese momento, el organismo encargado del sector de la electricidad era la ONE, establecimiento público con carácter industrial y comercial, que hasta el proceso de liberalización iniciado a mitad de los años noventa poseía el monopolio de la electricidad en el país.

No obstante, para coordinar mejor el despliegue de las energías renovables, el Rey Mohamed VI confirió a la agencia pública MASEN (Moroccan Agency on Sustainable Energy) la conducción de toda la estrategia de energías renovables², incluyendo las licitaciones solares, eólicas e hidroeléctricas. De este modo, a partir de ahora, la ONEE se deberá encargar, ▷

² Ley 57-09.

únicamente, de la distribución, el transporte y la generación de energía de fuentes no renovables; y MASEN, el nuevo gran actor del sistema, se encargará de la generación de energía de fuentes renovables.

2.1. Generación

Como hemos visto, el parque de generación eléctrica de Marruecos está creciendo y evolucionando hacia un *mix* energético más diversificado, con una contribución cada vez más importante de electricidad de fuente renovable.

No obstante, el refuerzo de la capacidad instalada fue un proceso que se inició ya en los años noventa con la liberalización de la generación de forma concesional en 1994. Este hecho favoreció que algunas grandes industrias comenzaran a producir electricidad para su propio consumo. Estos autoproductores (explotaciones mineras de fábricas de tratamiento de fosfatos, azucareras o cementeras, entre otros) se conectaron a la red de la ONEE, lo que permitió a algunos incluso suministrar a la red parte de la energía sobrante.

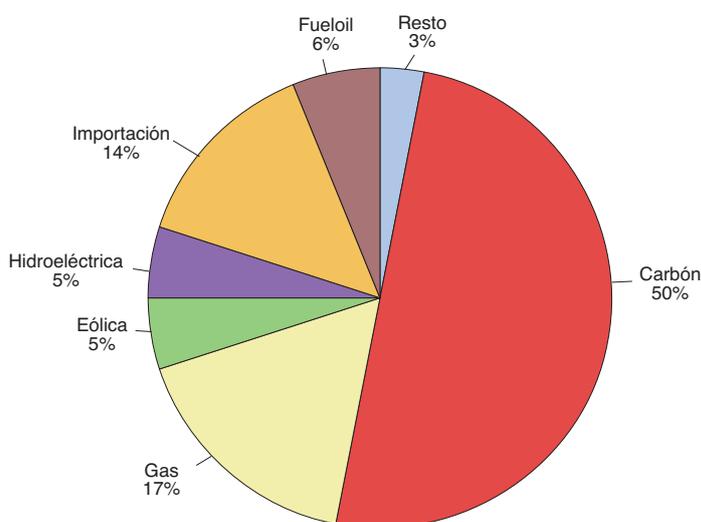
La Ley 13-09 promulgada en 2010 y las enmiendas que adoptadas en 2015 por la Ley 58-15 constituyen una nueva etapa en la liberalización del mercado eléctrico al impulsar la apertura del mercado eléctrico a la producción y comercialización privada de fuente renovable tanto en la alta, como en la media y la baja tensión. Además, la ley prevé también la posibilidad de venta de hasta un 20 por 100 del excedente de producción eléctrica a la ONEE.

Para acompañar este proceso de liberalización, aumentar el atractivo del sector para los inversores privados y facilitar la integración de Marruecos en el mercado energético

mediterráneo, se ha creado en junio de 2016 la Autoridad Reguladora de Electricidad (ANRE). Esta autoridad, de corta vida aún, deberá regular el acceso, fijar la tarifa de utilización de la red y determinar los principios que regirán la gestión y transporte de la red.

De acuerdo con este proceso de liberalización, la participación de la producción de la ONEE en la demanda nacional ha registrado un descenso significativo en las últimas décadas, pasando del 55,4 por 100 en 1998 al 29 por 100 en 2015. Esto se ha debido al aumento de la contribución de los productores privados y de las importaciones, que cubren en conjunto actualmente el 70,9 por 100 del total de la demanda de electricidad. En particular, las compras a productores privados de electricidad se han producido por valor de 24.400 GWh en 2015 y han satisfecho el 56,6 por 100 de la demanda nacional en la siguiente proporción: central térmica de carbón de Taqa Morocco/Jorf Lasfar Energy Company (43,4 por 100); central de ciclo combinado de Tahaddart/EET (7,2 por 100); parque eólico de Tarfaya (2,9 por 100), resto (3,1 por 100). Las importaciones, por su parte, proceden de España, a través de los cables eléctricos submarinos, y supusieron en 2015 un 14,3 por 100 de la demanda total, equivalente a cerca de 5.000 GWh. Las importaciones de España han pasado de un 3,5 por 100 en 1998 a un 14,3 por 100 en 2015. Dada la creciente demanda de electricidad española a lo largo de los últimos años, en 2006 se decidió desdoblarse la capacidad de la interconexión entre ambos países a 1.400 MW. Finalmente, la producción propia de la ONEE, que en 2015 ha satisfecho la demanda en un 29,1 por 100, ha representado un total de 10.000 GWh repartidos de la siguiente manera: central de ciclo combinado de Ain Beni Mathar (9,8 por 100); centrales de fueloil (6,1 por 100); centrales de ▷

GRÁFICO 1
DEMANDA DE ELECTRICIDAD DE MARRUECOS EN 2015, SEGÚN ORIGEN



Fuente: Ministerio de Economía y Finanzas de Marruecos (Informe Establecimientos Públicos).

carbón (6,2 por 100); centrales hidroeléctricas (5,3 por 100) y parques eólicos (1,7 por 100).

2.2. Distribución

La distribución de la electricidad está liberalizada y se lleva a cabo por la ONEE y por empresas concesionarias de las Administraciones municipales o intermunicipales. La ONEE distribuye directamente el 58 por 100 de la electricidad, mientras que el 42 por 100 se distribuye a través de empresas concesionarias en las grandes ciudades.

Cuando la distribución de electricidad se lleva a cabo directamente por la ONEE, el precio de venta a los consumidores finales se fija en decreto del Jefe de Gobierno. La presencia de gestores delegados en la distribución obliga a recurrir a un sistema de precios fijos basados en acuerdos entre las Administraciones locales y las concesionarias. Según la propia ONEE, el número de clientes a los que da servicio es de 5.140.974.

2.3. Transporte

El transporte de la energía eléctrica es competencia exclusiva de la ONEE, que cuenta con una red de 23.332 km de líneas de alta y muy alta tensión, que le permite la interconexión entre los medios de producción. Esta red está igualmente interconectada con la red argelina (cables de 225 y 400 KV) y la española (cables submarinos de 400 KV), lo que hace posible un intercambio mutuo de energía. Actualmente, se estudia la posibilidad de crear una tercera conexión con la red ibérica.

3. La gran apuesta de Marruecos por las energías renovables

3.1. La energía solar

Marruecos es para muchos expertos internacionales un lugar de gran potencial para la producción de energía solar debido a su importante exposición solar, con más de 3.000 ▷

horas de sol al año y una irradiación diaria de cerca de 6,5 kWh/m². Existen grandes áreas del país que reciben una energía solar de 1.900 kWh/m² anuales, dos veces la energía solar recibida en Europa.

Para aprovechar las extraordinarias condiciones de geolocalización del país, Marruecos puso en marcha en 2009 el Programa Integral de Energía Solar y ya se pueden ver importantes avances. A continuación, se va a hacer un breve repaso del estado de situación de los principales proyectos dentro del programa, que, además, cuentan con una importante participación española.

El programa solar Noor de 2.000 MW, que será puesto en marcha en 2020, y cuyo coste global se estima en 9.000 millones de USD para una producción anual de 4.500 GWh en diferentes emplazamientos del Reino de Marruecos³, cuenta ya con progresos significativos, a saber: la primera central Noor I de 160 MW se erige como la séptima estación solar más grande del mundo y ha sido conectada a la red en febrero de 2016. En este proyecto Aries y TSK resultaron adjudicatarias del concurso en consorcio con la saudí ACWA; y Acciona, SENER y TSK actuaron como constructoras. Las centrales Noor II y III de una potencia instalada total de 350 MW están en fase de construcción y su puesta en marcha se prevé para finales de 2017. En estas fases II y III, SENER está en consorcio con ACWA. En cuanto a Noor IV, de 170 MW de potencia instalada, ha sido recientemente adjudicada, de nuevo, al grupo saudí Acwa, pero esta vez sin participación española, y su puesta en marcha se prevé para 2020. Para el siguiente complejo

solar, Noor Midelt, considerado como un nuevo megaproyecto con capacidad para desarrollar más de 800 MW, MASEN ha firmado con el Gobierno alemán un préstamo de 400 millones de euros.

3.2. La energía eólica

Otro de los grandes recursos de los que dispone Marruecos para producir energías renovables es el viento. Según las estimaciones de la Agencia Nacional para el Desarrollo de las Energías Renovables y la Eficiencia Energética (ADEREE), el potencial eólico total es de 7.939 TWh/año (2.645 GW), aunque el potencial eólico técnico se reduce a 4.896 TWh/año (1.632 GW).

Así, de manera homóloga al Plan Solar Marroquí, en 2010 se firmó en Tánger el convenio marco del Programa Integral de Energía Eólica que pretende alcanzar una potencia instalada de origen eólico de 2.000 MW en 2020, a través de 15 parques eólicos. La realización del plan eólico de 2.000 MW, que prevé una producción anual de 6.600 GWh con un coste estimado de 3.500 millones de euros, ha conocido importantes avances, a saber: en 2015 se ha inyectado en la red una capacidad de producción de 300 MW del parque eólico de Tarfaya y el megaproyecto eólico de 850 MW lanzado por la ONEE ha sido recientemente adjudicado a un consorcio constituido por Enel Green Power, Siemens Wind Power y Nareva (empresa del *holding* real: Société Nationale d'Investissement: SNI).

3.3. La energía hidroeléctrica

En lo tocante al programa hidroeléctrico, la capacidad instalada es de 1.771 MW. Para ▷

³ Noor Ouarzazate (580 MW termosolar y fotovoltaica), Noor Tafilalt y Atlas (300 MW en fotovoltaica), Noor Midelt (800 MW de termosolar y fotovoltaica), Noor El Aiún y Cabo Bojador (100 MW en fotovoltaica), Noor Tata (450 MW en termosolar y 80 MW en fotovoltaica) y otros emplazamientos (150 MW).

2020 se prevé la realización del complejo hidroeléctrico de Menzel de una potencia de 125 MW y la estación de bombeo de Abdelmoumen de una potencia de 350 MW. El sector privado, por su parte, está construyendo centrales con una potencia total de 100 MW y en estudio hay otros 300 MW.

4. La necesidad de un *back up* para el sistema: el gas y la interconexión

No obstante, la fuerte apuesta de Marruecos por las energías renovables debe ir acompañada de un sistema de *back up* que palie las intermitencias del sistema. Por ello, Marruecos está apostando por desarrollar el sector del gas natural licuado y reforzar la interconexión, especialmente con el norte.

4.1. El sector del gas

En el ámbito del gas, las empresas españolas instaladas en Marruecos han tenido una participación muy relevante. De los 10 bcms (billion cubic metres) de gas⁴ que pasan por el Gasoducto Magreb-Europa (GME), que une los yacimientos argelinos de Hassi R'Mel con la red española de gasoductos a través de Tánger, en torno al 10 por 100 se queda en Marruecos en concepto de canon. El operador del GME es Gas Natural Fenosa⁵ y en 2016 ha cumplido su veinte aniversario.

La transformación de este gas en electricidad se lleva a cabo por Endesa⁶, desde 2005,

a través de la central de Tahaddart (Tánger), y por Abengoa⁷, desde 2010, en la central de Ain Beni Mathar. Utilizando el gas derivado del pago del canon por este tránsito por el país, las dos centrales de ciclo combinado cubrieron en 2015 el 17 por 100 de la demanda de electricidad de Marruecos.

De todos modos, la gran apuesta de Marruecos por las energías renovables en la producción de electricidad, unida a la expiración de los contratos de aprovisionamiento de gas con Argelia⁸ en 2021 y a las necesidades crecientes de electricidad, hace que surja en Marruecos un nuevo Plan Nacional del Gas Natural Licuado (GNL), con el deseo de diversificar las fuentes de aprovisionamiento de hidrocarburos y de contar con una generación eléctrica flexible especialmente eficaz para complementar a las energías de fuentes renovables.

Para ejecutar las diversas infraestructuras para la recepción (terminal marítima), regasificación (terminal GNL), transporte (gasoducto), almacenamiento y generación eléctrica (2.400 MW CCGT), se deberán movilizar 4.600 millones de dólares, tanto de inversores privados, como institucionales locales, y extranjeros y el proyecto deberá ser capitaneado por un solo consorcio. Esta etapa se denomina *gas to power*. La segunda etapa se denominará *gas to industry* y consistirá en la extensión de la utilización del gas natural en el sector de la industria, a través de la construcción de infraestructuras de distribución destinadas a la industria nacional. ▷

⁴ El gas que pasa por el GME cubre el 25 por 100 de las necesidades de este combustible en España.

⁵ Sagane es la sociedad a través de la cual Gas Natural Fenosa participa en Metragaz (72,33 por 100) y en EMPL (72,6 por 100), compañías encargadas de la gestión del gasoducto a su paso por Marruecos.

⁶ Endesa tiene el 32 por 100 de Energie Electrique de Tahaddart (-EET- los otros socios son la ONEE y Siemens), una compañía que es propietaria de la planta de ciclo combinado de 384 MW, que provee el 7 por 100 de toda la electricidad de Marruecos.

⁷ Abengoa gestiona, a 30 km de la frontera argelina, una central eléctrica que combina energía solar y gas natural, que cuenta con una potencia instalada de 472 MW y que genera en torno al 10 por 100 de la energía eléctrica consumida en Marruecos. Desde su inauguración hasta la fecha la compañía es también responsable de su operación y mantenimiento. En noviembre de 2015 Abengoa renovó su contrato de explotación y mantenimiento con la ONEE por 5 años adicionales (63 millones de euros).

⁸ En 2021 expira el contrato firmado entre ONEE y la argelina Sonatrach relativo al canon correspondiente al gasoducto Magreb Europa que atraviesa el reino.

Siguiendo con el objetivo de diversificar sus fuentes de aprovisionamiento y ante la expiración del contrato de suministro de gas con Argelia en 2021, el Rey Mohamed VI ha ordenado la elaboración de los estudios de viabilidad y de financiación de un proyecto de gasoducto entre Nigeria y su país. Este proyecto pretendería unir Nigeria con Marruecos a través de varios países de África occidental y fue anunciado durante la visita de Mohamed VI a la capital de Nigeria, a principios de diciembre de 2016.

4.2. La interconexión mediterránea

Marruecos está conectado con España al norte por dos líneas eléctricas que tienen una capacidad de intercambio de 1.400 MW⁹. El proyecto de interconexión se lanzó en 1997 y en 2006 se reforzó su capacidad. En 2015, el 14 por 100 de la demanda eléctrica de Marruecos fue satisfecha por España a través de la interconexión. Las exportaciones de electricidad de España a Marruecos no han cesado de aumentar en los últimos años y en 2015 el valor de las exportaciones de energía eléctrica a Marruecos fue de 233 millones de euros.

Además de la interconexión con el norte, Marruecos cuenta, al este con Argelia, con una capacidad de intercambio de electricidad de 1.200 MW y al sur la ONEE está estudiando la viabilidad de una línea eléctrica con Mauritania.

Para lograr la eficiencia del sistema y gestionar las interrupciones generadas por la producción de electricidad de fuente renovable, Marruecos precisa de un sistema de *back up* suficiente y, por ello, demanda reforzar sus interconexiones, especialmente con el norte.

⁹ Equivale a un 17 por 100 de la capacidad instalada de Marruecos en 2015.

Así, Marruecos y Portugal lanzaron en junio de 2016 el estudio de viabilidad para realizar una interconexión de capacidad de 1.000 MW. Marruecos también demanda una tercera interconexión con España, lo que, probablemente, en el corto y medio plazo supondría un aumento de la exportación de electricidad de España a Marruecos.

La interconexión a Marruecos le permite asegurar el sistema local de producción cuando éste no puede responder al total de la demanda y ejercer, además, un arbitraje económico al comprar en función del coste en el mercado *spot* español.

Las posibilidades de exportación de electricidad en sentido sur-norte no parecen viables en el corto plazo, puesto que la interconexión cumple precisamente la función inversa, es decir, cubrir los déficits locales de producción, que no van sino a aumentar con la llegada de nuevas inversiones industriales al país¹⁰ y con la necesidad de actuar como *back up* de un sistema que está reorientándose hacia la generación a partir de energías de fuentes renovables.

Por otro lado, la III interconexión entre España y Marruecos proporcionaría una infraestructura esencial para dar salida al exceso de capacidad del sistema eléctrico español, asegurando un punto de apoyo para la rentabilidad de las inversiones que España tiene que acometer en el horizonte de 2020, de acuerdo con nuestros compromisos comunitarios.

En los modelos energéticos electrificados con importante presencia de energías renovables, los países con mayor capacidad de control de la red cuentan con un mayor peso ▷

¹⁰ PSA Peugeot Citroën invertirá 557 millones de euros para producir automóviles en Kenitra a partir de 2019, lo que se suma a las inversiones de Renault que superan los 1.000 millones de euros o a la más reciente anunciada de Boeing.

estratégico y, en este sentido, una mayor interconexión mediterránea supondría un mayor peso estratégico de España al permitirle aprovechar sus ventajas de localización para gestionar, transportar, balancear y almacenar la energía.

Para reforzar esta vía estratégica, España junto Marruecos, Portugal, Francia y Alemania con la UE y la Unión por el Mediterráneo como testigos, firmaron el 17 de septiembre de 2016 en Marrakech, en el marco de la COP 22, un acuerdo para facilitar el intercambio de energía eléctrica de origen renovable entre Marruecos y el mercado interior europeo mediante la progresiva integración de los mercados eléctricos de ambas partes. La declaración incluye el establecimiento de una hoja de ruta que analizará los aspectos legales, técnicos, económicos, medioambientales, etcétera, así como los cuellos de botella que limitan en estos momentos el intercambio de electricidad entre ambos. El objetivo es alcanzar un acuerdo de implementación en la COP 23.

La firma de esta declaración se enmarca en la estrategia del Gobierno de profundizar la interconexión del mercado español y complementa, en este terreno, los esfuerzos que se han llevado a cabo para desarrollar nuevas interconexiones españolas con Europa, a través de Francia, y que previamente se vieron materializados en la Declaración de Madrid¹¹.

5. Conclusiones

Marruecos, a pesar de estar situado geográficamente en un entorno regional de inestabilidad, ha conseguido no sólo mantenerse

al resguardo de los efectos negativos de la Primavera Árabe sobre la economía y la seguridad sino que, además, ha sido capaz de atraer importantes inversiones al país (Renault, PSA, Boeing, Siemens o Bombardier). Marruecos cuenta, en este contexto, con el apoyo financiero decidido de la práctica totalidad de las instituciones financieras multilaterales (FMI y Banco Mundial), regionales (Banco Europeo de Inversiones, Banco Europeo de Reconstrucción y Desarrollo, Banco Africano de Desarrollo y Banco Islámico de Desarrollo) y bilaterales (Agencia Francesa de Desarrollo y la KfW).

Dado que Marruecos cuenta, por tanto, con una estabilidad política y económica superior a la de los países de su entorno, con una demanda creciente de electricidad debido al crecimiento sostenido de su economía, a lo que aúna una importante capacidad de atracción de financiación internacional hacia sus proyectos de inversión, parece que el sector de la energía en el que se prevén invertir 40.000 millones de dólares en los próximos quince años jugará un papel importante en el futuro de las relaciones económicas bilaterales.

En este sentido, la profundización de las relaciones energéticas a ambos lados del estrecho, a través de la integración de los mercados eléctricos y gasísticos, puede contribuir a la seguridad de suministro de Marruecos, a la vez que favorecerá una mayor presencia de empresas españolas en los grandes proyectos que desarrollará el país vecino en los próximos años.

El papel del refuerzo y desarrollo de las interconexiones en este proceso integrador será clave, puesto que se fomentarán así las interdependencias entre ambos países, reforzando el papel de España en el consumo energético marroquí y favoreciendo, además, una interacción creciente con el sistema energético español ▷

¹¹ La Declaración de Madrid fue suscrita por el presidente del Gobierno de España, Mariano Rajoy, el presidente de la República Francesa, François Hollande, el primer ministro de la República Portuguesa, Pedro Passos Coelho, y el presidente de la Comisión Europea, Jean-Claude Juncker. La Declaración tiene como objetivo alcanzar como mínimo el 10 por 100 de interconexión de las capacidades de producción instaladas.

que podría derivar en una convergencia de modelos.

Bibliografía

- [1] ADAM, P. y KOWAL, J. (2013). «Medgrid - An industrial initiative for the development of interconnections between the Mediterranean power grids». In *Power Electronics and Applications* (EPE). 15th European Conference on (pp. 1-10). IEEE.
- [2] ADAM, P.; KOWAL, J. Y POULIQUEN, H. (2011). «Medgrid - a Codevelopment Project for the Exchanges of Electricity in the Mediterranean Basin». *PSCC*. Disponible en: http://psc.c.ee.ethz.ch/uploads/tx_ethpublications/sp2_-_Medgrid.pdf
- [3] ARTEAGA, F. (2014). «España mirando al Sur: del Mediterráneo al Sahel». *Informe Elcano*, nº 18. Disponible en: http://www.realinstitutoelcano.org/wps/wcm/connect/349a5b80467ff303b17db7bdae0ed545/InformeElcano18_Espana_mirando_al_sur_mediterraneo_sahel.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=349a5b80467ff303b17db7bdae0ed545
- [4] ESCRIBANO, G. (2013). «Marruecos, la UE y España: algunas asignaturas económicas pendientes». *Revista de Estudios Internacionales Mediterráneos*, nº 14.
- [5] FERNÁNDEZ, H. (2015). «Relaciones España-Marruecos». *Informe Elcano* nº 19. Disponible en: <http://www.realinstitutoelcano.org/wps/wcm/connect/88904c804aafc38788f08e207bacc4c/Informe-Elcano-19-Relaciones-Espana-Marruecos.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=88904c804aafc38788f08e207bacc4c>
- [6] FERNÁNDEZ, F. y VENTURA, J. (2011). «Energía eólica en la región euromediterránea: desarrollo y perspectivas». *Observatorio Medioambiental*, vol. 14, pp. 107-128.
- [7] MINISTÈRE DE L'ÉCONOMIE ET DES FINANCES (2016). «Projet de loi et des finances pour l'année budgétaire 2017». *Rapport sur les établissements et entreprises publiques*. Disponible en: https://www.finances.gov.ma/Docs/DB/2017/depp_fr.pdf
- [8] OFICINA ECONÓMICA Y COMERCIAL DE ESPAÑA EN RABAT (2016). *Informe económico y comercial. Marruecos 2016*. Disponible en: <file:///D:/lomoreno/Downloads/DOC2016628096.pdf>
- [9] REYERO, J.M. (2016). «La internacionalización de la economía española: el caso de Marruecos». *Economistas*, nº 148, pp. 66-76.

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, Industria y Competitividad.

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



GOBIERNO
DE ESPAÑA

MINISTERIO
DE ECONOMÍA, INDUSTRIA Y
COMPETITIVIDAD

SUBSECRETARÍA
SECRETARÍA GENERAL TÉCNICA
SUBDIRECCIÓN GENERAL
ESTUDIOS, INFORMACIÓN Y PUBLICACIONES

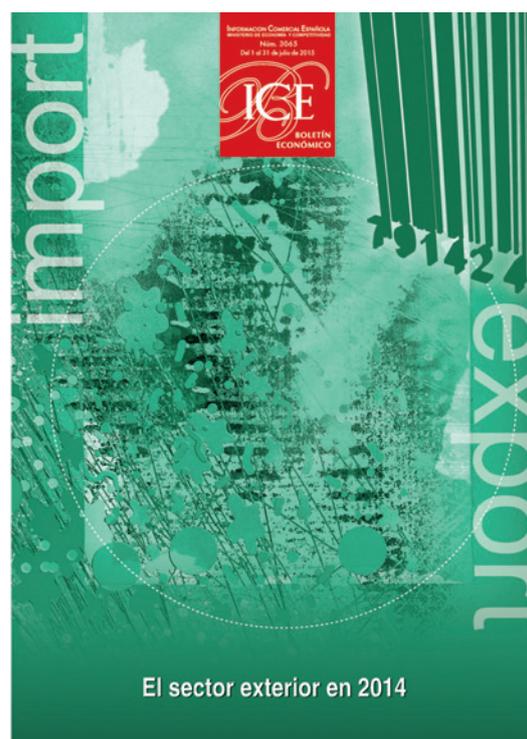
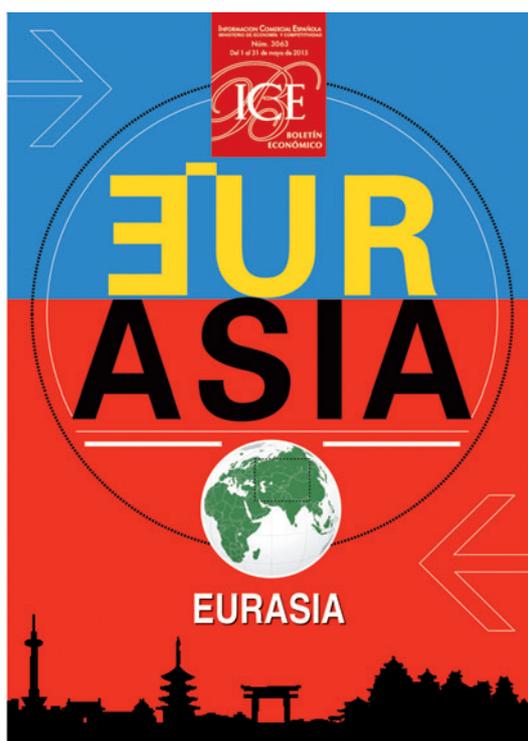
Suscripciones y ventas por correspondencia:

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, Industria y Competitividad

distribucionpublicaciones@mineco.es

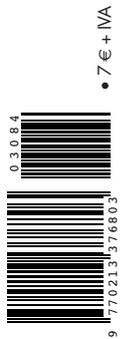
ÚLTIMOS MONOGRÁFICOS PUBLICADOS



BOLETÍN ECONÓMICO

ICE

INFORMACION COMERCIAL
ESPAÑOLA



GOBIERNO
DE ESPAÑA

MINISTERIO
DE ECONOMÍA, INDUSTRIA
Y COMPETITIVIDAD