

INFORMACIÓN COMERCIAL ESPAÑOLA  
MINISTERIO DE ECONOMÍA, INDUSTRIA Y COMPETITIVIDAD

Núm. 3089

Del 1 al 31 de julio de 2017

ICE

BOLETÍN  
ECONÓMICO



# Presupuestos Generales del Estado 2017



## Ley de garantía de unidad de mercado

## En preparación

- Estadísticas de las exportaciones españolas de material de defensa, de otro material y de productos y tecnologías de doble uso, año 2016
- Competencias cognitivas y desajuste en el mercado laboral: una revisión de la literatura

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 3089

#### Director

Juan José Otamendi García-Jalón

#### Secretaría de Redacción

Inés Pérez-Durántez Bayona

#### Jefa de Redacción

Pilar Buzarra Villalobos

**Redacción:** Carmen Fernández de la Mora y M<sup>a</sup> Ángeles Luque Mesa. **Consejo de Redacción:** Antonio M<sup>a</sup> Ávila Álvarez, Fernando Ballesteros Díaz, Alfredo Bonet Baiget, José M<sup>a</sup> Fernández Rodríguez, Luis de Fuentes Losada, José Carlos García de Quevedo Ruiz, Francesc Granell Trias, Pedro Guerrero Meseguer, Matilde Madrid Juan, Isaac Martín Barbero, Antonio Maudes Gutiérrez, Alicia Montalvo Santamaría, M. Paloma Sánchez Muñoz, Francisco Javier Sansa Torres, Enrique Verdeguer. **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](http://www.revistasICE.com)

**Distribución y suscripciones:** 91 603 79 97/93, [distribucionpublicaciones@mineco.es](mailto:distribucionpublicaciones@mineco.es)

El Boletín económico de ICE se encuentra en las siguientes bases bibliográficas: DIALNET, DICE, DULCINEA, ECONIS, ECONLIT, ISOC, LATINDEX, OCLC y REBIUN.

Sus índices de impacto aparecen en IN\_RECS.

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

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

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

Editor: Secretaría General Técnica

Maquetación: SAFEKAT, S. L.

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./4000717

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

|   |           |   |
|---|-----------|---|
|   |           | <b>En portada</b>   |
| Dirección General de Presupuestos   | <b>3</b>  | Los presupuestos del Estado para 2017   |
|   |           | <b>Colaboraciones</b>   |
| Antonio Maudes Gutiérrez y<br>Mateo Silos Ribas   | <b>13</b> | El proyecto europeo y la regulación económica eficiente como esencias de la Ley de garantía de unidad del mercado |
| Pedro Antonio Merino García y<br>Rodnan García Ramírez  | <b>27</b> | Coyuntura actual del mercado del petróleo: evolución y previsiones para 2017                                      |
| Simón Gaviria Muñoz,<br>Luis Fernando Mejía Alzate,<br>Gabriel Piraquive Galeano,<br>Gabriel Cifuentes Ghidini,<br>Redy López López y<br>Yesid Parra Vera | <b>39</b> | El dividendo económico de la paz en Colombia: lecciones de la experiencia internacional                           |





*Dirección General de Presupuestos\**

## LOS PRESUPUESTOS DEL ESTADO PARA 2017

Los presupuestos para 2017 afianzan el compromiso con la recuperación económica y el saneamiento de las cuentas públicas, garantizando a su vez el cumplimiento de la senda de consolidación fiscal pactada con la Unión Europea, además de continuar avanzando hacia la situación de equilibrio presupuestario a medio plazo. En este sentido, la existencia de un crecimiento económico sostenible y el mantenimiento del gasto social ponen de manifiesto que la política fiscal que ha sido objeto de implementación, a través del proceso de consolidación fiscal y de las reformas estructurales que han permitido flexibilizar la economía y amortiguar los posibles efectos negativos del mencionado proceso en el corto plazo, ha sido la correcta.

**Palabras clave:** estabilidad presupuestaria, sostenibilidad financiera, crecimiento económico, gasto social.

**Clasificación JEL:** H50, H61.

### 1. Los Presupuestos Generales del Estado para 2017

Los Presupuestos Generales del Estado para 2017 (PGE 2017) fueron aprobados definitivamente por el Pleno del Senado el pasado 26 de junio. En su tramitación parlamentaria, el texto aprobado inicialmente por el Congreso de los Diputados no ha sido modificado por la Cámara Alta, por lo que no ha sido necesaria la nueva y posterior remisión de las cuentas a la Cámara Baja.

Estos PGE 2017 han sido diseñados para contribuir a alcanzar similares objetivos que en

ejercicios previos, es decir, reforzar la credibilidad existente en la estabilidad de la economía española, fortalecer el firme compromiso del Gobierno con la estabilidad presupuestaria y garantizar la sostenibilidad financiera del conjunto de las Administraciones Públicas, de tal manera que se consolide la orientación de una política económica dirigida hacia el crecimiento económico y la creación del empleo.

A su vez, las cuentas aprobadas ratifican el compromiso adquirido con la Unión Europea (UE) en materia de consolidación fiscal, ya que garantizan una reducción del déficit público hasta fijarlo en el 3,1 por 100 del PIB en 2017, lo que facilitará que en 2018 la economía española pueda abandonar el procedimiento de déficit excesivo, al situarse el déficit público por debajo del 3,0 por 100 del PIB. En ▷

\* Este artículo ha sido elaborado por Caridad Gascón Soriano, Subdirectora General Adjunta de Política Presupuestaria. Ministerio de Hacienda y Función Pública.

Versión de julio de 2017.

este sentido, se ha conseguido reducir el déficit público en más de la mitad en los últimos cinco años, pasando del 9,3 por 100 del PIB en 2011 al 4,3 por 100 en 2016 (excluidas las ayudas financieras), gracias al proceso de consolidación fiscal llevado a cabo por todas las Administraciones Públicas.

#### *Prórroga de los Presupuestos del Estado para 2016*

El devenir del proceso electoral y la existencia de un Gobierno en funciones hasta final del mes de octubre de 2016 imposibilitaron que los PGE 2017 fueran aprobados antes de la finalización del ejercicio 2016. Esta situación condujo a la prórroga automática de los PGE 2016, aspecto que se encuentra previsto en la Constitución Española. No obstante, a pesar de la situación existente, el Gobierno continuó garantizando los compromisos de consolidación fiscal contraídos con la UE.

En este contexto, los PGE 2017 siguen la línea marcada por la no disponibilidad de créditos aprobada a finales de 2016 sobre el presupuesto prorrogado. Por tanto, las dotaciones recogidas en los créditos del presupuesto de 2017 han sido ajustadas al nivel de ejecución real de 2016.

#### *Crecimiento sostenible y equilibrado de la economía*

La economía española mantuvo en 2016 un considerable dinamismo, motivado por las reformas estructurales que han sido llevadas a cabo a lo largo de los últimos ejercicios y que han propiciado la consecución de un crecimiento económico equilibrado y sostenible, contribuyendo a su vez a la mejora de la situación del mercado de trabajo y a la recuperación de la confianza.

Las previsiones económicas para el presente año se fundamentan en la prolongación del dinamismo del mercado laboral, en el aumento de la credibilidad en nuestra economía y en unas condiciones financieras beneficiosas. Todos estos factores contribuirán a que la economía siga creciendo, si bien de manera más moderada que en 2016.

#### *Ahorro en el gasto por prestaciones de desempleo*

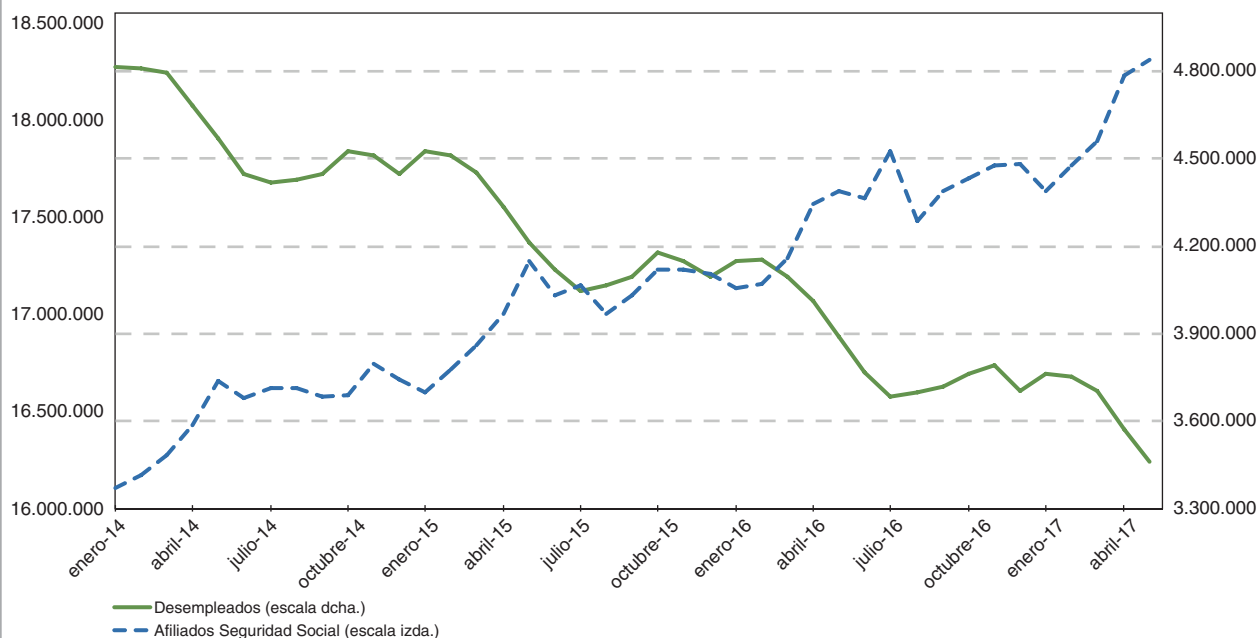
El mantenimiento del dinamismo en la creación de empleo, al que se ha hecho referencia, se encuentra favorecido por los niveles de crecimiento económico alcanzados. Este condicionante deriva en un descenso de la tasa de desempleo (Gráfico 1), lo que, en consecuencia, supone una disminución en el gasto por prestaciones al desempleo y, por tanto, una menor transferencia del Estado a realizar al Servicio Público de Empleo Estatal (SPEE).

#### *Continua mejora de la confianza en la calidad crediticia de España*

El favorable comportamiento del mercado de trabajo al que se ha hecho alusión se encuentra ligado a la existencia de condiciones financieras favorables y de una progresiva mejora de la confianza en la calidad crediticia de España. Todo ello lleva a que la sostenibilidad financiera de la deuda se vea reforzada, así como a un abaratamiento de los costes de financiación (Gráfico 2), lo que deriva en un ahorro o disminución de la partida de gastos por intereses de la deuda pública.

Por tanto, el ajuste fiscal a realizar en el año 2017, para poder garantizar el cumplimiento de un exigente objetivo de déficit público, ▷

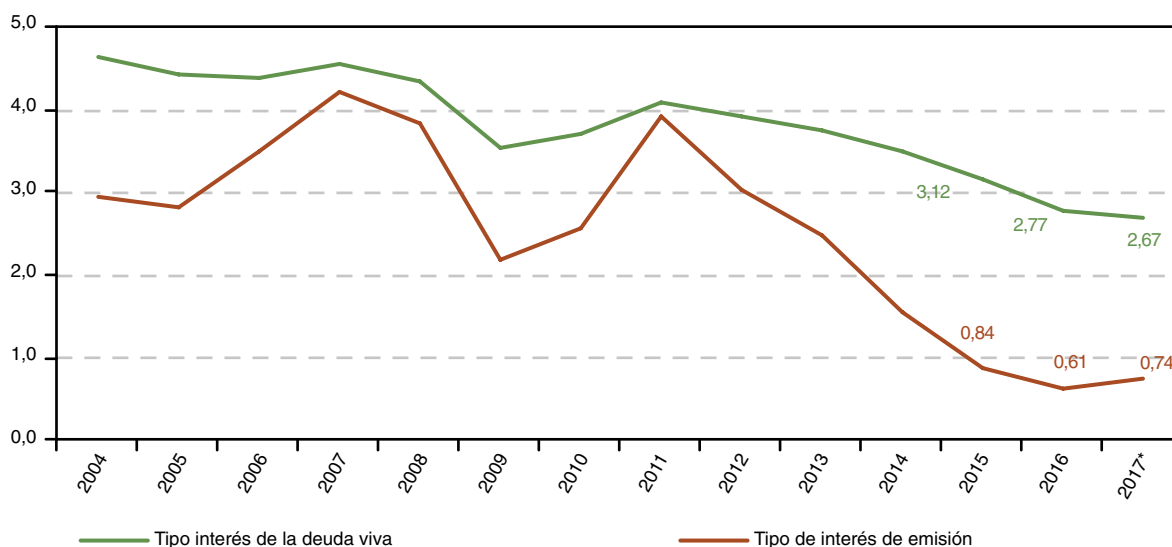
**GRÁFICO 1**  
**DESEMPLEADOS Y AFILIADOS A LA SEGURIDAD SOCIAL**



Fuente: SPEE y Seguridad Social.

**GRÁFICO 2**  
**TIPO DE INTERÉS DE LA DEUDA VIDA Y TIPO DE INTERÉS DE EMISIÓN**

(En porcentaje)



\* a 31 de mayo de 2017

Fuente: Secretaría General del Tesoro y Política Financiera.

**CUADRO 1**  
**PRESUPUESTO DEL ESTADO. DISTRIBUCIÓN DEL GASTO NO FINANCIERO**  
 (En millones de euros)

|   | Presupuesto 2016 | Presupuesto 2017 | % Δ         |
|---|------------------|------------------|-------------|
| <b>1. Presupuesto de gastos no financieros *</b>  | <b>157.189</b>   | <b>152.035</b>   | <b>-3,3</b> |
| 2. Financiación de Administraciones territoriales **  | 33.797           | 33.698           | -0,3        |
| <b>3. Presupuesto excluido sistemas financiación AATT (1-2)</b>                                       | <b>123.393</b>   | <b>118.337</b>   | <b>-4,1</b> |
| 4. Aportación al Servicio Público de Empleo Estatal y FOGASA  | 4.320            | 2.002            | -53,7       |
| 5. Aportación a la Seguridad Social   | 13.160           | 13.085           | -0,6        |
| 6. Intereses, Clases Pasivas, Unión Europea, Fondo de Contingencia y otros gastos no ministeriales*** | 65.230           | 63.663           | -2,4        |
| <b>7. Gasto no financiero de los ministerios (3-4-5-6)</b>  | <b>40.682</b>    | <b>39.587</b>    | <b>-2,7</b> |

\* No incluye Programas Especiales de Defensa (1.818 millones de euros) que no tienen efecto en déficit de 2017.  
 \*\* La dotación del presupuesto de gastos debe completarse con los recursos que reciben las Administraciones territoriales a través de la participación en los ingresos tributarios del Estado, por un importe superior a los 87.100 millones de euros.  
 \*\*\* Casa de S.M. el Rey, Órganos constitucionales, Fondos de Compensación Interterritorial y otros gastos AATT.

**Fuente: Presupuestos Generales del Estado 2017.**

se instrumentará, fundamentalmente, a través de la disminución de la transferencia al SPEE y de la reducción de los intereses de la deuda pública, además de la favorable evolución de los ingresos, todo ello a consecuencia del afianzamiento de la mejora de la situación de la economía, así como del ajuste de las dotaciones presupuestarias consignadas al nivel de ejecución real de 2016 que anteriormente se ha mencionado.

En este sentido, el gasto no financiero del presupuesto del Estado para 2017 es de 118.337 millones de euros (Cuadro 1), una vez descontados los créditos que se han incorporado en el presupuesto del Ministerio de Defensa, por importe de 1.818 millones de euros, para atender compromisos de pago correspondientes a programas especiales de armamento, sin impacto en el déficit público de 2017 al tratarse de entregas realizadas en ejercicios anteriores.

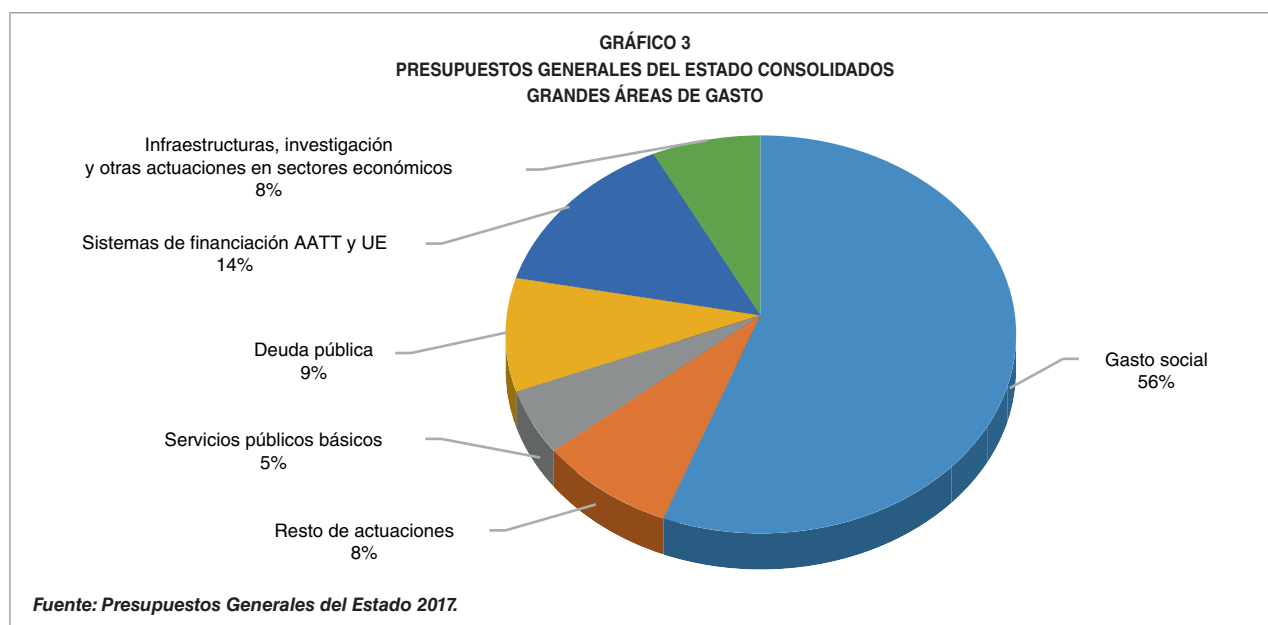
A su vez, y en consonancia con la política presupuestaria que el Gobierno ha implementado en los últimos años, se garantiza el mantenimiento del gasto social del presupuesto del Estado, ya que se han consignado aportaciones para complementar la financiación del

Sistema de la Seguridad Social prácticamente al mismo nivel que en 2016. El compromiso con el gasto social se visualiza más claramente en el ámbito consolidado de los PGE 2017 (es decir, incluyendo el presupuesto de la Seguridad Social), ascendiendo este tipo de gasto al 56 por 100 del presupuesto total, tal como muestra el Gráfico 3.

Adicionalmente, las aportaciones que se realizan al sistema de financiación de las Administraciones territoriales a través del presupuesto de gastos se mantienen en cuantías también muy similares a las del ejercicio 2016.

Además, como es habitual, es necesario dotar los créditos necesarios a fin de atender distintos compromisos de carácter obligatorio como son los intereses de la deuda, las pensiones de Clases Pasivas, las transferencias a la UE, los órganos constitucionales, los Fondos de Compensación Interterritorial y otros gastos de los entes territoriales. Las dotaciones para cubrir todas estas necesidades que han sido enumeradas se incluyen en el presupuesto del Estado, determinando que el carácter del mismo sea eminentemente financiador. ▷





*El gasto no financiero de los ministerios disminuye un 2,7 por 100*

Una vez descontadas las partidas anteriores, así como las aportaciones del Estado a la Seguridad Social, al SPEE y al FOGASA, se obtiene el gasto no financiero del que disponen los ministerios, que asciende a 39.587 millones de euros, experimentando un descenso del 2,7 por 100 respecto de 2016.

## 2. Las grandes cifras de los presupuestos

### 2.1. Presupuesto de gastos

En lo que respecta al análisis económico (Cuadro 2) del contenido de los PGE 2017, el capítulo de gastos de personal presenta una disminución en un 2,6 por 100 respecto al ejercicio previo, ya que en 2016 se incluyó la recuperación del 50 por 100 de la paga extra de ▷

**CUADRO 2**  
**PRESUPUESTO NO FINANCIERO DEL ESTADO. CLASIFICACIÓN ECONÓMICA**  
(En millones de euros)

|  | Presupuesto 2016 | Presupuesto 2017 | % Δ         |
|--|------------------|------------------|-------------|
| I. Gastos de personal                        | 16.808           | 16.371           | -2,6        |
| Personal activo                              | 14.859           | 14.370           | -3,3        |
| Mutualidades                                 | 1.949            | 2.001            | 2,7         |
| II. Gastos corrientes en bienes y servicios  | 3.082            | 3.031            | -1,6        |
| III. Gastos financieros                      | 33.514           | 32.229           | -3,8        |
| IV. Transferencias corrientes                | 88.812           | 85.891           | -3,3        |
| Operaciones corrientes                       | 142.216          | 137.522          | -3,3        |
| V. Fondo de contingencia y otros imprevistos | 2.468            | 2.368            | -4,1        |
| VI. Inversiones reales                       | 3.632            | 5.321            | 46,5        |
| VII. Transferencias de capital               | 8.873            | 8.641            | -2,6        |
| Operaciones de capital                       | 12.505           | 13.962           | 11,7        |
| <b>Presupuesto de gastos no financieros</b>  | <b>157.189</b>   | <b>153.852</b>   | <b>-2,1</b> |

*Fuente: Presupuestos Generales del Estado 2017.*

2012, lo que no sucede en 2017. No obstante, la financiación del régimen de las mutualidades experimenta un aumento del 2,7 por 100 y las retribuciones de los empleados públicos se incrementan en un 1 por 100.

Los gastos corrientes en bienes y servicios registran una disminución de un 1,6 por 100 respecto a 2016, a consecuencia del descenso de la cuantía de la partida que financia los gastos para procesos electorales.

El capítulo de gastos financieros presenta una reducción del 3,8 por 100. Esta disminución, como se ha comentado anteriormente, se produce a consecuencia de la existencia de unas condiciones financieras favorables y de un progresivo incremento de la confianza en la calidad crediticia de España, de tal manera que la sostenibilidad financiera de la deuda y el descenso de los costes de financiación se encuentran garantizados, lo que se traduce en un ahorro en los gastos por intereses de la deuda pública.

Las transferencias corrientes disminuyen un 3,3 por 100 respecto al ejercicio anterior. Esta disminución se encuentra motivada, principalmente, en la menor aportación realizada por el Estado al SPEE a consecuencia del descenso del gasto en prestaciones por desempleo. Este comportamiento del gasto en desempleo encuentra su fundamento en los niveles de crecimiento económico alcanzados, que han favorecido el mantenimiento del dinamismo del mercado de trabajo. Si bien es cierto que este decremento se compensa, en parte, con aumentos en otros créditos, entre los que se pueden citar el aumento de la financiación del régimen de Clases Pasivas, la mayor transferencia a la Agencia Estatal de Administración Tributaria para fortalecer la lucha contra el fraude, el aumento de las partidas presupuestarias destinadas a programas de refuerzo escolar,

así como el incremento de las consignaciones que financian actuaciones de carácter social como son la protección de la familia y la lucha contra la pobreza infantil y del sistema de dependencia.

Dentro de estas transferencias corrientes destacan por su cuantía la que financia las pensiones de Clases Pasivas (13.994 millones de euros), la aportación a la UE (12.916 millones de euros) y el complemento de pensiones mínimas (7.180 millones de euros), representando conjuntamente casi el 40 por 100 del gasto total del capítulo.

Dentro del capítulo 5, el Fondo de Contingencia incluye una dotación de 2.367 millones de euros, que será utilizada para atender necesidades de carácter no discrecional y no previstas en el presupuesto inicial que puedan surgir cuando el mismo se ejecute.

El capítulo de inversiones experimenta un aumento del 46,5 por 100 a consecuencia de la incorporación en el presupuesto del Ministerio de Defensa de 1.818 millones de euros para atender compromisos de pago correspondientes a programas especiales de armamento, como se ha mencionado anteriormente. Sin tener en cuenta estos programas, la inversión presenta una disminución de un 3,5 por 100. El de Fomento es el siguiente departamento ministerial que presenta un mayor nivel de inversiones reales (1.774 millones de euros), con las infraestructuras de carreteras y ferroviarias como las de mayor cuantía. A su vez, las inversiones del Ministerio de Agricultura y Pesca, Alimentación y Medio Ambiente (773 millones de euros) financian fundamentalmente infraestructuras hidráulicas. En lo que respecta a las inversiones del Ministerio de Justicia (183 millones de euros), destaca el aumento del 86,4 por 100 motivado por el impulso hacia la modernización del sistema judicial. ▷

Las transferencias de capital presentan una disminución del 2,6 por 100 respecto a 2016, a consecuencia, principalmente, de la menor asignación realizada a los créditos destinados a la subsidiación de préstamos.

Las partidas que incluyen una mayor cuantía dentro de este capítulo son las destinadas a financiar costes de sistema eléctrico y programas de investigación, que ascienden, respectivamente, al 43,4 por 100 y al 14,4 por 100 del total del capítulo.

Asimismo destacan las transferencias a ADIF para inversiones y mantenimiento de la red ferroviaria convencional (810 millones de euros), los Fondos de Compensación Interterritorial (582 millones de euros), ayudas para vivienda (452 millones de euros) y

la aportación al Fondo Europeo de Desarrollo (325 millones de euros). Es necesario reseñar también el incremento de las dotaciones para convenios de carreteras en un 62,8 por 100.

Al objeto de analizar el gasto de los PGE 2017 desde otra perspectiva, el Cuadro 3 incluye la distribución de las principales políticas de gasto del ámbito consolidado de los Presupuestos del Estado y sus Organismos Autónomos, la Seguridad Social y los restantes organismos del sector público administrativo estatal.

Los recursos totales a distribuir ascienden a 343.102 millones de euros, representando el gasto social total un 55,8 por 100 del presupuesto consolidado, lo que evidencia el mantenimiento del compromiso del Gobierno ▷

**CUADRO 3**  
**PRESUPUESTOS GENERALES DEL ESTADO CONSOLIDADOS. POLÍTICAS DE GASTO \***  
(En millones de euros)

|  | Presupuesto 2016 | Presupuesto 2017 | % Δ         |
|--|------------------|------------------|-------------|
| Gasto social                                     | 188.135          | 191.374          | 1,7         |
| Gasto social sin desempleo                       | 168.514          | 173.056          | 2,7         |
| Del cual:  |                  |                  |             |
| Pensiones  | 135.449          | 139.647          | 3,1         |
| Servicios sociales                               | 2.296            | 2.408            | 4,9         |
| Fomento del empleo                               | 5.215            | 5.499            | 5,5         |
| Desempleo  | 19.621           | 18.318           | -6,6        |
| Vivienda   | 587              | 474              | -19,2       |
| Sanidad  | 4.000            | 4.093            | 2,3         |
| Educación  | 2.484            | 2.524            | 1,6         |
| Transferencias a otras Administraciones Públicas | 48.816           | 48.223           | -1,2        |
| Deuda Pública                                    | 33.490           | 32.171           | -3,9        |
| Actuaciones de carácter económico                | 28.405           | 27.652           | -2,7        |
| De las cuales:                                   |                  |                  |             |
| Infraestructuras                                 | 6.049            | 5.453            | -9,9        |
| Investigación, desarrollo e innovación           | 6.425            | 6.503            | 1,2         |
| Servicios públicos básicos                       | 16.720           | 16.918           | 1,2         |
| De los cuales:                                   |                  |                  |             |
| Justicia   | 1.604            | 1.726            | 7,6         |
| Defensa**  | 5.734            | 5.758            | 0,4         |
| Resto de actuaciones de carácter general         | 36.290           | 26.763           | -26,3       |
| <b>Total capítulos I a VIII</b>                  | <b>351.856</b>   | <b>343.102</b>   | <b>-2,5</b> |

\* Capítulos I a VIII.

\*\* No incluye los Programas Especiales de Defensa (1.818 millones de euros) porque no tienen efecto en déficit de 2017.

Fuente: Presupuestos Generales del Estado 2017.

con este tipo de gasto, que crece un 2,7 por 100 respecto a 2016, una vez aislado el efecto de la disminución de la política de desempleo. Asimismo, ha sido incorporado el incremento correspondiente a la ampliación del permiso de paternidad.

A su vez, la política de servicios sociales incluye un incremento del 4,9 por 100 debido al aumento de la financiación del Sistema de Autonomía y Atención a la Dependencia (SAAD), así como para la protección a la familia y atención a la pobreza infantil, actuación considerada prioritaria por el Gobierno en 2017. Adicionalmente, en 2017 se ha incrementado de manera notable el gasto en fomento del empleo, que presenta un aumento del 5,5 por 100, cuya política incorpora el cheque formación (1.200 millones de euros) para la mejora de la empleabilidad de los trabajadores desempleados.

El gasto en Educación presenta un incremento del 1,6 por 100, habiendo sido consignados créditos destinados a financiar la cobertura de libros de texto y material didáctico, y nuevas dotaciones para la formación, perfeccionamiento y movilidad de profesores al objeto de financiar medidas de refuerzo educativo en centros que cuentan con alumnos que provienen de entornos desfavorecidos.

Por cuantía, a las anteriores políticas les siguen la destinada a financiar transferencias a otras Administraciones Públicas (sistemas de financiación de las Administraciones territoriales y aportaciones a la UE) y la de deuda

pública, que representan el 14,1 y el 9,4 por 100 del total del presupuesto consolidado, respectivamente.

El área de actuaciones de carácter económico recoge las políticas relativas a actuaciones que el Estado ejecuta en los sectores productivos de la economía. Las dotaciones consignadas para el año 2017 ascienden a un total de 27.652 millones de euros, lo que supone una disminución del 2,7 por 100. Dentro de esta área, la política de investigación, desarrollo e innovación presenta un incremento del 1,2 por 100.

Por último, el área de servicios públicos básicos agrupa las políticas que desarrollan las funciones básicas del Estado: justicia, defensa, seguridad ciudadana y política exterior. Su cuantía asciende a 16.918 millones de euros, siendo de especial mención el incremento del 7,6 por 100 del gasto en justicia, destinado principalmente a financiar la modernización tecnológica del sistema judicial, como se ha comentado también con anterioridad.

## 2.2. Presupuesto de ingresos

El escenario macroeconómico que sustenta el presupuesto de ingresos prevé la existencia de un crecimiento económico notable para 2017, si bien unas décimas inferior al registrado en 2016. Adicionalmente, el impacto global de los cambios habidos en la fiscalidad produce un efecto favorable, a diferencia de la ▷

CUADRO 4  
PRESUPUESTO DE INGRESOS DEL ESTADO  
(En millones de euros)

|  | Recaudación 2016 | Presupuesto 2017 | % Δ |
|--|------------------|------------------|-----|
| Ingresos tributarios antes de cesión a las AA TT   | 186.249          | 200.963          | 7,9 |
| Ingresos tributarios después de cesión a las AA TT | 106.187          | 113.830          | 7,2 |

Fuente: Presupuestos Generales del Estado 2017.

disminución de ingresos que se dio en 2015 y 2016 derivada de la reforma de la imposición directa.

En este contexto, los ingresos tributarios, antes de cesión a las Administraciones territoriales, se estiman en 200.963 millones de euros, aumentando un 7,9 por 100 respecto a la recaudación de 2016 (Cuadro 4).

Los principales componentes de la estimación de ingresos para 2017 son los siguientes:

- Los ingresos previstos por el IRPF en 2017 se incrementarán un 7,7 por 100 respecto a 2016. El incremento registrado en este capítulo se debe, principalmente, al superior crecimiento de las bases imponibles, a pesar de la previsión de un menor crecimiento económico para 2017.
- Los ingresos esperados en el impuesto sobre sociedades para 2017 aumentarán un 12,6 por 100 respecto al cierre de 2016. Esta previsión encuentra su fundamento en un crecimiento de los beneficios alrededor del 10 por 100, así como en el impacto derivado de las distintas medidas aprobadas en el Real Decreto Ley 3/2016, de 2 de diciembre, por el que se adoptan medidas en el ámbito tributario dirigidas a la consolidación de las finanzas públicas y otras medidas urgentes en materia social.
- En 2017 se estiman unos ingresos por el impuesto sobre el valor añadido de un 7,3

por 100 superiores a los recaudados en 2016. Este comportamiento se debe, fundamentalmente, al aumento de la base imponible, es decir, el gasto final sujeto a IVA, además del efecto derivado de las medidas en relación a este impuesto aprobadas a finales de 2016 a través del Real Decreto Ley mencionado.

- La estimación de impuestos especiales para 2017 presentará un aumento del 4,6 por 100 respecto a 2016, motivado por el crecimiento de los consumos sujetos, el incremento de tipos, la subida de precios en el impuesto sobre la electricidad, así como las menores devoluciones a realizar relativas al céntimo sanitario.

Una vez descontada la participación de las Administraciones territoriales y sumando los ingresos no tributarios, en 2017 los ingresos del presupuesto del Estado alcanzarán los 133.055 millones, un 0,3 por 100 inferior a la recaudación de 2016. Esta leve disminución se deriva de la evolución de los ingresos no tributarios, que disminuirán en un 29,4 por 100. No obstante, los ingresos tributarios presentan un incremento de 7,2 por 100 (Cuadro 4). Este incremento es inferior al 7,9 por 100 registrado para los ingresos tributarios totales debido a que la cesión de impuestos a las Administraciones territoriales crece en un 8,8 por 100. ▷

**CUADRO 5**  
**PRESUPUESTOS GENERALES DEL ESTADO**  
**INGRESOS NO FINANCIEROS CONSOLIDADOS**  
(En millones de euros)

|   | Presupuesto 2016 | Presupuesto 2017 | % Δ         |
|---|------------------|------------------|-------------|
| Impuestos   | 111.957          | 111.386          | -0,5        |
| Cotizaciones sociales                             | 141.400          | 135.869          | -3,9        |
| Resto de ingresos                                 | 34.276           | 32.957           | -3,8        |
| <b>Total ingresos no financieros consolidados</b> | <b>287.632</b>   | <b>280.212</b>   | <b>-2,6</b> |

Fuente: Presupuestos Generales del Estado 2017.

Finalmente, el Cuadro 5 presenta los ingresos consolidados del Estado, Seguridad Social y el resto de organismos cuyos presupuestos se integran en los PGE 2017, ascendiendo el importe estimado para 2017 a 280.212 millones de euros. El volumen más importante de recursos lo aportan las cotizaciones sociales, cuyo importe supone el 48,5 por 100 del total de ingresos consolidados, mientras que los impuestos suman el 39,8 por 100 de los mencionados recursos.

### 3. Conclusiones

Los PGE 2017 se enmarcan en un contexto de crecimiento económico y han sido diseñados para conseguir dos objetivos capitales e

interrelacionados: reforzar la consolidación de este crecimiento económico alcanzado y garantizar el compromiso con la sostenibilidad de las cuentas públicas.

En este sentido, la progresiva mejora de las finanzas públicas incrementa la credibilidad de la economía a la vez que refuerza la confianza de los mercados y reduce la cuantía de la prima de riesgo. De esta manera, se liberan recursos que son destinados en usos más productivos, permitiendo que se mantenga el compromiso con el gasto social, a la vez que se establece un sistema impositivo más justo y equilibrado, reduciendo impuestos, cuando sea posible, y suprimiendo las alteraciones que los mismos provocan en la economía, potenciando así el crecimiento económico y la creación de empleo.

Antonio Maudes Gutiérrez\*

Mateo Silos Ribas\*\*

## EL PROYECTO EUROPEO Y LA REGULACIÓN ECONÓMICA EFICIENTE COMO ESENCIAS DE LA LEY DE GARANTÍA DE UNIDAD DEL MERCADO

Desde sus inicios en 1950, la construcción europea implica un marco institucional paneuropeo que repudia la guerra, generando «solidaridades de hecho» entre los países. Con el impulso inicial del sector público, el proyecto europeo busca facilitar que la iniciativa privada, los operadores económicos y el sistema de precios relativos actúen libre y eficientemente en un mercado único. La Ley 20/2013, de 9 de diciembre, de garantía de la unidad de mercado (LGUM) constituye la oportunidad más reciente para adaptar voluntariamente la normativa en todos los niveles administrativos de España. La experiencia acumulada desde la función de promoción de la competencia en las distintas autoridades de competencia de España permite proponer diversas mejoras referidas a la aplicación de la legislación activa del artículo 27 de la LGUM. Partiendo de los principios de transparencia, independencia, interpretación procompetitiva de la ley y ambición (TILA), el artículo incorpora doce recomendaciones para reforzar la aplicación de la LGUM y de este modo aumentar el bienestar.

**Palabras clave:** competencia, interés general, primer pilar, regulación económica eficiente, LGUM.

**Clasificación JEL:** L51, O12, O43.

---

\*Técnico Comercial y Economista del Estado. Director del Departamento de Promoción de la Competencia de la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia.

\*\*Subdirector de Análisis Económico. Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia.

Las opiniones manifestadas en este artículo son las opiniones del Director de Promoción de la Competencia y del Subdirector de Análisis Económico de la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia.

Versiones anteriores del análisis y de las opiniones incorporadas en este artículo se presentan en un *working paper* puesto a disposición por los autores en Internet, de forma libre y abierta, para su difusión y la recepción de comentarios, en la siguiente dirección: [https://docs.google.com/document/d/1xIIYxJ-92bSSME4j2TN0P-mBpB3EDEWI\\_bU-Hr2deiCs/edit](https://docs.google.com/document/d/1xIIYxJ-92bSSME4j2TN0P-mBpB3EDEWI_bU-Hr2deiCs/edit). Un resumen de dicho *working paper* se publicó en el blog *Hay Derecho* el 20 de marzo de 2017: [hayderecho.com/2017/03/20/la-ley-de-garantia-de-la-unidad-de-mercado-pieza-clave-del-proyecto-europeo-doce-recomendaciones-para-fortalecer-su-eficacia/](http://hayderecho.com/2017/03/20/la-ley-de-garantia-de-la-unidad-de-mercado-pieza-clave-del-proyecto-europeo-doce-recomendaciones-para-fortalecer-su-eficacia/)

Versión de mayo de 2017.

### 1. Introducción

En 1950, cinco años después del final de la Segunda Guerra Mundial, el Ministro de Asuntos Exteriores francés de la época, Robert Schuman, pronunció la ya famosa declaración del 9 mayo que lleva su nombre. Este discurso se considera el texto fundador de la construcción europea, un complejo proyecto histórico que, casi setenta años después, continúa desarrollándose en una Europa sin guerras internas. Es el más potente motor de libertad, ▷

progreso y prosperidad conocido en nuestro continente y, posiblemente, en el mundo.

Desde Schuman, los primeros pasos del proyecto europeo fueron esencialmente económicos. En concreto, las cuatro libertades básicas y la política de defensa de la competencia son instrumentos sutiles y a largo plazo fundamentados en la ciencia económica. Constituyen el primer pilar del proyecto europeo, el elemento vertebrador de un mercado único que aspira a funcionar sin fraccionamientos y de forma eficiente. Años más tarde, la esencia jurídico-económica del proyecto europeo pasó a formar parte del marco normativo español. En concreto, con la aprobación de la Constitución Española de 1978 y la adhesión de España a la Comunidad Económica Europea en 1986.

Sobre esta base histórica, económica y jurídica, durante los últimos años ha tenido lugar un movimiento hacia la mejora de la regulación (*better regulation*), cuya finalidad última es conseguir un funcionamiento eficiente de los mercados. Los mercados competitivos son una herramienta formidable para impulsar la productividad y los salarios reales, intensificar el crecimiento económico y aumentar el nivel de bienestar y prosperidad de nuestra sociedad a lo largo del tiempo.

Desde hace más de una década, la autoridad de competencia de España ha venido trabajando en articular los principios que debe satisfacer la intervención pública para ser eficiente, y en concreto la normativa. Con el paso del tiempo, estos principios han sido reconocidos y protegidos en distintas leyes de carácter nacional e impronta europea. Entre ellas sobresale la Ley de Garantía de la Unidad de Mercado (LGUM). Como indica su propia exposición de motivos, la LGUM «no puede sino afectar positivamente a la propia construcción del mercado interior a nivel europeo, dado que es indudable que un

mejor funcionamiento del mercado único español tendrá un efecto positivo sobre el desarrollo del Mercado Interior de la Unión Europea». La LGUM constituye un corolario necesario del proyecto europeo y es una digna heredera de las tesis de Schuman.

Desde el punto de vista de su diseño, la LGUM está capacitada para contribuir a mejorar el marco normativo español según los principios de regulación económica eficiente. De potencia inusitada, la LGUM es una reforma concebida para promover reformas estructurales. Es una meta-ley, una ley de leyes económica destinada a aumentar el bienestar, eliminar normas y actos sin racionalidad económica y seguir construyendo el proyecto europeo. Para cumplir este objetivo, el legislador ha dotado a la LGUM de distintos instrumentos y mecanismos. Entre ellos se encuentra la legitimación activa establecida en su artículo 27, que asigna a la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC) la capacidad de recurrir ante la Audiencia Nacional normas con rango inferior a la ley y actos administrativos que resulten contrarios a los principios de necesidad y mínima restricción competitiva de proporcionalidad.

La potencialidad de la LGUM es inmensa. Y, sin embargo, a pesar de las impugnaciones presentadas por la CNMC, sólo existen tres sentencias de la Audiencia Nacional por recursos interpuestos en el marco del artículo 27. Tres años después de su entrada en vigor, ninguna sentencia ha sido positiva para las pretensiones de la CNMC, ni para los operadores económicos que realizaron la petición a la CNMC, ni para los consumidores ni para el proyecto europeo.

A continuación, a partir de estas consideraciones previas, el apartado 2 presenta sucintamente los precedentes de la regulación económica eficiente en Europa y en España. Valora ▷



la LGUM como una norma esencial para la realización de las necesarias reformas estructurales en diferentes sectores, así como para facilitar el cumplimiento de las obligaciones de España que implica el derecho europeo originario y derivado. En el apartado 3 se resume qué se entiende en la actualidad por regulación económica eficiente. En el apartado 4, desde la experiencia acumulada, se desarrollan algunas recomendaciones para potenciar la aplicación del artículo 27 de esta meta-norma, la LGUM, como motor de reformas estructurales. Las recomendaciones buscan favorecer la transparencia, la independencia, la interpretación pro-competitiva de la ley y la necesaria ambición (TILA) en la interpretación y aplicación de la LGUM. Finalmente, en el apartado 5 se concluye el artículo, que se remata con la bibliografía.

## 2. Precedentes de la regulación económica eficiente

Desde Schuman, los primeros pasos —sin los cuales no hubiese sido posible plantear los siguientes— fueron esencialmente económicos. Posiblemente, la ciencia económica y, especialmente, los conceptos de «eficiencia» y de «recursos escasos» se encuentran, junto con la equidad y los valores democráticos, en la raíz más profunda de la construcción europea.

### 2.1. Primer pilar de la Unión Europea

Las libertades de movimiento de personas, servicios, mercancías y capitales están recogidas en el Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea (TFUE) y asentadas por la jurisprudencia del Tribunal de Justicia. Las cuatro libertades configuran, junto a la política de

competencia, el campo de juego del mercado único europeo. Un mercado que aspira a funcionar sin fraccionamientos. Este marco jurídico se ha ido profundizando y extendiendo paulatinamente en materias de la economía real como la energía, el transporte aéreo, el ferrocarril, las telecomunicaciones, la sociedad de la información o el sector postal.

El principio general de regulación económica eficiente —a menudo con otros nombres— obliga a España desde la Constitución de 1978 e, internacionalmente, desde su adhesión en 1986 a las Comunidades Europeas. De forma especial, es exigido para el funcionamiento del «mercado unido». En sentido amplio, la regulación económica eficiente constituye el bien que todo el ordenamiento jurídico-económico, y de forma específica la LGUM, está obligado a promover y defender.

### 2.2. Precedentes en España: *better regulation* y la autoridad de competencia

Sobre estas bases históricas, económicas y jurídicas, en los últimos años ha existido un movimiento —desde distintos ámbitos e instituciones— hacia la mejora de la regulación económica; hacia una *better regulation* (Balsa, 2006; OCDE, 2010).

En la actualidad, apoyada en la digitalización y la evidencia empírica, se sigue persiguiendo la consecución de una regulación más eficiente e inteligente (*smart regulation*). Este paso adicional resulta fundamental para conseguir un funcionamiento de la economía más alineado con el interés general. El motivo reside en que la existencia de un mercado sin barreras artificiales impulsa la productividad, intensifica el crecimiento económico y el empleo y, en definitiva, aumenta el bienestar ▷

de la sociedad a lo largo del tiempo (véanse, entre otros, Barone y Cingano, 2011; Alesina y Giavazzi, 2008; Aghion y Griffith, 2005; o Nicoletti y Scarpetta, 2003).

Desde hace más de diez años, la autoridad de competencia de España ha trabajado en la articulación teórica y práctica de los principios que debe satisfacer la regulación para ser eficiente. La autoridad ha enfatizado sistemáticamente la importancia de dichos principios y ha empleado un arsenal de instrumentos de promoción de la competencia y fomento de la mejora regulatoria para luchar contra la segmentación de los mercados que provoca la normativa ineficiente (véanse, entre otros, CNMC, 2015a, 2016d; CNC, 2009, o CNC, 2008).

La finalidad de estos esfuerzos es evitar que, a cualquier nivel administrativo, la regulación ineficiente fraccione el mercado, restrinja la competencia de forma injustificada o introduzca regulación económicamente ineficiente en los sectores, regulados o no. En especial, mediante el alzamiento de barreras injustificadas a la libertad de empresa y la libertad de elección, tanto en normas jurídicas como en actos administrativos (véanse, entre otros, CNMC, 2015a, 2015b, 2015c, 2016a, 2016b, 2016c o 2016d).

Este paso proviene de una evolución natural en el funcionamiento de la autoridad de competencia en España. El Tribunal de Defensa de la Competencia (TDC), el Servicio de Defensa de la Competencia (SDC) y la Comisión Nacional de la Competencia (CNC) comprobaron que las restricciones públicas, en actos y normas, son más difícilmente atacables —si acaso lo son— con los instrumentos *ex post* de política de competencia. La intervención anticompetitiva del sector público, cuando no está investido como operador económico, ha representado tradicionalmente un límite. Una especie de zona de exclusión al *enforcement* y, en particular, a la

lucha contra los cárteles, entre los que se encuentran los acuerdos ilícitos de reparto del mercado que dañan a la competencia.

### 2.3. **Directiva de Servicios, Memorando de Entendimiento de 2012 y LGUM**

A partir de los intentos de transponer la Directiva 2006/123/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 12 de diciembre de 2006, relativa a los servicios en el mercado interior, al marco normativo español —más bien tímidos, en especial con los servicios profesionales y la distribución comercial—, los principios de regulación económica eficiente han ido estableciéndose en distintas leyes de carácter nacional. Por ejemplo —y aparte del artículo 38 de la Constitución Española de 1978—, dichos principios se encuentran recogidos cronológicamente, entre otros, en:

- El artículo 4 y el artículo 5 de la Ley 17/2009, de 23 de noviembre, sobre el libre acceso a las actividades de servicios y su ejercicio.
- Los artículos dedicados a la mejora del entorno económico en el Capítulo I de la Ley 2/2011, de 4 de marzo, de Economía Sostenible, hasta su derogación —y sustitución— por la Ley 39/2015, de 1 de octubre, del Procedimiento Administrativo Común de las Administraciones Públicas y la Ley 3/2013, de 4 de junio, de creación de la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia.
- El artículo 5 de la Ley 20/2013, de 9 de diciembre, de garantía de la unidad de mercado, como principios orientadores de las actuaciones de las autoridades competentes. ▷

- El artículo 129 de la Ley 39/2015, de 1 de octubre, del Procedimiento Administrativo Común de las Administraciones Públicas, como principios de regulación económica eficiente.

Desde la Ley 17/2009 hasta la Ley 39/2015, pasando por la LGUM, se constata la importancia de la regulación económica eficiente en normas «españolas» que a menudo son también «europeas» —en la letra y en el espíritu—. En particular, la LGUM es «hija» del Memorando de Entendimiento sobre condiciones de Política Sectorial Financiera de 2012 (MoU). En el MoU, las autoridades españolas se comprometieron a llevar a efecto las recomendaciones específicas para España en el contexto del Semestre Europeo para concretar las necesarias reformas estructurales. Dentro de dichas reformas, el MoU cita en el apartado 31.5 que España «adopte medidas complementarias para la apertura de los servicios profesionales, reduzca las demoras para obtener licencias y permisos para abrir nuevos negocios y erradique los obstáculos a la actividad empresarial».

Hay que subrayar que la LGUM tiene el respaldo de las autoridades españolas —como ratificado internacionalmente en el MoU— y el apoyo del derecho originario y derivado de la Unión Europea, así como de la jurisprudencia del TJUE (Tribunal de Justicia de la Unión Europea). Estaría capacitada para ayudar a cambiar y mejorar normas según los principios de regulación económica eficiente, y así elevar el bienestar (Maudes y Silos, 2016).

La capacidad teórica y práctica que tiene la LGUM —una reforma estructural— para iniciar y potenciar otras reformas estructurales no debe ser infravalorada. Es una nueva oportunidad para mejorar el funcionamiento de los mercados de bienes y servicios, con el apoyo

europeo y el convencimiento de las autoridades españolas.

### 3. La racionalidad económica de los principios de necesidad y proporcionalidad

Supongamos, por el momento, que la Administración pudiese diseñar y poner en práctica instrumentos institucionales para garantizar la independencia, reduciendo el riesgo de captura regulatoria, minimizándolo. Aun así, quedaría por responder la pregunta de cómo tienen las Administraciones que diseñar sustantivamente la normativa para evitar el fraccionamiento del mercado y para favorecer la competencia y la eficiencia. ¿Cómo pueden las Administraciones alinear la normativa con el interés general?

La respuesta que se puede dar desde la Teoría de la Regulación Eficiente es a menudo popperiana, fundamentada en el falsacionismo (Popper, 1959). Es decir, los instrumentos económicos y jurídicos disponibles permiten en mayor medida motivar qué es lo que no debe ser —y, en su caso, ofrecer alternativas superiores—, que diseñar directamente una normativa regulatoria óptima. Puede parecer poco, pero no lo es.

La regulación económica eficiente —y su fundamentación en los principios de necesidad y proporcionalidad— sería la regla con que medir, en la práctica, las posibles restricciones de los poderes públicos al libre establecimiento, a la libre circulación y, en definitiva, a la libre competencia.

El principio de necesidad establece que la inclusión de una restricción a la competencia en cualquier normativa o acto administrativo debe estar vinculada causalmente a la existencia de un fallo de mercado. Dado un fallo ▷

de mercado, es esencial constatar antes de introducir la restricción que el sector público está efectivamente capacitado para mejorar el resultado al cual, sin intervención, el mercado llegaría libremente. De lo contrario, y a pesar de la existencia de un fallo de mercado, tampoco sería conveniente socialmente establecer el obstáculo, al ser mayor el coste que el beneficio. Las leyes y normas, europeas y españolas, que han venido incorporando los principios de regulación económica eficiente no hacen generalmente referencia explícita a los fallos de mercado como tales. Se circunscriben a las denominadas «razones imperiosas de interés general» (RIIG), las cuales son concreciones específicas —sobre la salud, sobre la seguridad, sobre el medio ambiente, etcétera— de fallos de mercado subyacentes. Desde la perspectiva de la regulación económica eficiente, sólo una RIIG que se encuentre vinculada causalmente a la existencia de un fallo de mercado sería relevante para comprobar el cumplimiento del principio de necesidad.

En segundo lugar, el principio de proporcionalidad establece que las restricciones a la libertad de empresa y de elección que se introduzcan o encuentren en la normativa deben constituir la alternativa que minimice la distorsión en términos de competencia. Es decir, además de ser necesaria, para estar justificada, la restricción debe ser la opción que corrija los efectos del fallo de mercado identificado sobre la RIIG protegida, de tal forma que afecte a la competencia lo mínimo indispensable (Maudes y Silos, 2016).

La aplicación sistemática de estos principios desde el rigor técnico, la transparencia y la independencia de criterio permite delimitar, con mayor probabilidad de éxito, cuándo una restricción se encuentra motivada. En sentido contrario, también permitirá detectar cuándo la

norma incluye o esconde medidas proteccionistas que, desalineadas con el interés general, fragmentan los mercados —habitualmente blindando a los incumbidos— y, en consecuencia, deben ser removidas del ordenamiento jurídico o nunca introducidas.

#### **4. Principios para mejorar la aplicación de la LGUM y aumentar su impacto en el bienestar**

Tres años después de la entrada en vigor de la LGUM —y a pesar de los exigentes plazos que impone su artículo 27 y el artículo 127 ter de la LJCA a la CNMC y a la Audiencia Nacional— sólo existen en el momento de escribir estas líneas tres sentencias en esta materia. Ninguna de ellas positiva para las pretensiones de la CNMC ni para los operadores económicos que realizaron la petición del 27.

La experiencia acumulada en promoción de la competencia, los precedentes de legitimación activa por parte de la extinta Comisión Nacional de la Competencia (CNC) y la actividad de la CNMC en materia de artículo 27 desde 2013 nos permite avanzar determinadas recomendaciones para mejorar y fortalecer el mecanismo impugnatorio de la LGUM. Las propuestas se estructuran, a continuación, en torno al acrónimo TILA (Maudes y Mezquita, 2016), es decir, partiendo de los principios de transparencia, independencia, interpretación procompetitiva de la ley y ambición.

##### **4.1. Transparencia**

La transparencia ha sido siempre un rasgo característico de la buena administración y del buen gobierno. Una aliada incondicional de ▷

la regulación económica eficiente. La CNMC tiene una obligación especial de transparencia, derivada del artículo 37 de la Ley 3/2013 —el cual establece un mínimo exigible de transparencia legal, obligatorio, que además podría ampliarse libremente por la autoridad independiente, de forma alineada con su Plan Estratégico y su apuesta pública por la transparencia—.

Una mayor transparencia facilita la fiscalización de los poderes públicos y del regulador. Permite conocer y corregir las disfunciones que puedan existir. Proporciona alternativas regulatorias aportando evidencia empírica y razonamientos lógicos, económicos o de derecho histórico y comparado. Suministra argumentos intelectuales a favor de una regulación o de sus posibles alternativas. Todo esto, que ya era cierto en la era analógica, se ve exponencialmente potenciado en la actual era digital.

El incremento de la transparencia, voluntaria o involuntaria, activa y pasiva, de los asuntos públicos permite reforzar la eficacia de las Administraciones. En particular, amplía los efectos de la función de promoción de la regulación económica eficiente desarrollada por las autoridades de competencia (Maudes y Silos, 2016). De este modo, se contribuye a mejorar dinámicamente la normativa y, en este caso, el funcionamiento del artículo 27.

En este bloque de recomendaciones se realizan cuatro. Tres específicas y una general, consistente en avanzar en la digitalización del expediente, como condición suficiente, aunque no necesaria, para facilitar la transparencia. Las específicas sugieren incrementos de predictibilidad y transparencia i) ante las Administraciones Públicas potencialmente impugnadas, ii) ante los operadores económicos peticionarios de actuaciones por el artículo 27, iii) ante las unidades internas de la CNMC y

iv) ante la opinión pública. Todas estas mejoras tienen como objetivo incrementar los efectos sobre la promoción de la competencia y la eficiencia regulatoria de la legitimación activa de la LGUM.

*Recomendación 1. Fomentar la digitalización del procedimiento administrativo, incluida su fase judicial*

La digitalización mitiga el riesgo de captura regulatoria, favorece la comunicación con los agentes del mercado y los poderes públicos, y permite una mayor difusión de las actuaciones. Por ello, sería recomendable fomentar la digitalización de todos los procedimientos internos en la LGUM, incluidas las actuaciones ante los tribunales. También para reforzar el *screening* de la normativa desde la óptica de la regulación económica eficiente.

*Recomendación 2. Asegurar la predictibilidad de la CNMC, en especial ante las Administraciones Públicas*

La predictibilidad y la credibilidad son condiciones necesarias para aumentar la eficacia de la CNMC. Por ello, sería conveniente explicitar públicamente las pautas de la CNMC en materia del artículo 27, para que los agentes económicos puedan conocer los principios que guiarán las actuaciones de la autoridad en este ámbito.

*Recomendación 3. Aumentar la transparencia interna y externa en la CNMC*

Por un lado, recomendamos potenciar la transparencia interna de la CNMC en la LGUM para asegurar la calidad técnica de los documentos procesales y mitigar el riesgo de ▷

debilidades en el procedimiento. Para mejorar la transparencia externa, sería conveniente la publicación del estado de tramitación de las solicitudes de impugnación; de los requerimientos del artículo 44 de la Ley 29/1998, de 13 de julio, reguladora de la Jurisdicción Contencioso-Administrativa (LCJA), enviados por la CNMC a las Administraciones afectadas; de las demandas presentadas por la CNMC ante la Audiencia Nacional y de las decisiones de esta autoridad en virtud de las cuales se denieguen solicitudes de impugnación presentadas por operadores económicos en el marco del artículo 27.

*Recomendación 4. Intensificar el papel de la pedagogía y de la comunicación de las buenas prácticas hacia el conjunto de la sociedad*

Cada actuación de la CNMC debe venir acompañada de los instrumentos de comunicación más eficaces. El objetivo es trasladar a la opinión pública, a los creadores de opinión y a las Administraciones las actuaciones realizadas, los argumentos empleados y el grado de efectividad tanto de la CNMC como de la Audiencia Nacional.

## **4.2. Independencia**

William Kovacic subraya el consenso que existe en que, al diseñar un sistema de defensa y promoción de la competencia, las autoridades deban ser políticamente «independientes». Una jurisdicción logra cumplir los requisitos de independencia si la autoridad puede tomar sus decisiones libre de la influencia de políticos o de miembros designados (*appointees*) sujetos a su control (Kovacic, 2011). La independencia de las Autoridades Administrativas

Independientes (AAI) sirve al interés general siempre que mejore los resultados en las funciones económicas asignadas de las que se trate. En esencia, una AAI puede facilitar el buen ejercicio de las funciones encomendadas —consultiva, legitimación activa, defensa de la competencia o regulatoria— a través de dos vías. En primer lugar, siguiendo los principios técnicos ampliamente aceptados en cada materia. En segundo lugar, resistiendo —y ayudando a las Administraciones a resistir— las presiones para servir a grupos con intereses particulares que no favorecen el bienestar general.

Desde la óptica del análisis económico, existen varias razones que justifican la independencia de las AAI (véanse, entre otros, Trillas, 2010; Laffont, 2005; Armstrong, Cowan y Vickers, 1994; y Kydland y Prescott, 1977). En primer lugar, en algunas esferas económicas, las autoridades independientes contribuyen en mayor medida que los departamentos ministeriales a generar un compromiso creíble con objetivos de largo plazo que resultan beneficiosos en términos de eficiencia y bienestar. El Gobierno tiene más dificultades para comprometerse de forma estable y creíble con dichos objetivos regulatorios cuando dichas decisiones obedecen a factores de corto plazo ligados al ciclo político. En este sentido, las autoridades independientes se originan en las democracias avanzadas como instrumentos que permiten mitigar o solucionar problemas de inconsistencia temporal en la toma de decisiones sobre las intervenciones en un mercado. La delegación de dichas funciones acotadas en una autoridad independiente permite construir un mecanismo de compromiso creíble que sirva para mitigar o solucionar el problema de la inconsistencia temporal. La evidencia nacional e internacional en los ámbitos de la política monetaria ▷

o la política de competencia revela los efectos beneficiosos de asignar a autoridades independientes funciones que antes pertenecían a departamentos ministeriales o a Gobiernos.

En segundo lugar, la existencia de una autoridad independiente mitiga el riesgo de captura regulatoria en la toma de decisiones, económicamente necesarias, que implican la impugnación técnica e imparcial de normas o actos de la propia Administración. Los departamentos ministeriales y el propio Gobierno son más vulnerables a procesos de captura, que conducen con más frecuencia en este terreno a decisiones tácticas, cortoplacistas y menos alineadas con el interés general.

En tercer lugar, la independencia otorga legitimidad a las decisiones de la autoridad y facilita la aceptación de dichas decisiones por parte de los agentes económicos, los poderes públicos y el conjunto de la sociedad.

Dentro de la necesaria reforma del marco normativo para aumentar la independencia de estas autoridades, de forma alineada con las iniciativas a nivel europeo, se desarrolla una única recomendación específica cuya finalidad es reforzar la independencia de la autoridad en la aplicación de la LGUM, en especial de la legitimación activa por el artículo 27 de esta ley, que por su propio diseño implica un enfrentamiento jurisdiccional, de argumentos, datos e ideas, entre la autoridad independiente legitimada y las Administraciones Públicas infractoras de la LGUM.

*Recomendación 5. Garantizar que la representación y defensa en juicio pueda ser realizada por un servicio legal propio de la CNMC*

De acuerdo con el artículo 35 de la Ley 3/2013, «la asistencia jurídica, consistente en

el asesoramiento, representación y defensa en juicio de la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia, corresponde al Servicio Jurídico del Estado cuyo centro directivo superior es la Abogacía General del Estado-Dirección del Servicio Jurídico, mediante la formalización del oportuno convenio en los términos previstos en la Ley 52/1997, de 27 de noviembre, de Asistencia Jurídica del Estado e Instituciones Públicas y su normativa de desarrollo». A tal efecto, la CNMC mantiene un convenio con la Abogacía del Estado en el que se incorporan los detalles del servicio de asistencia jurídica prestado.

La delegación del asesoramiento, representación y defensa en juicio de la CNMC en la Abogacía del Estado es susceptible de afectar negativamente al nivel de independencia y de eficacia de la CNMC en materias con intereses contrapuestos a otras Administraciones y, en particular, en la aplicación del artículo 27. Por ello, se considera que las funciones del servicio legal de la CNMC deberían ampliarse para dotarlo de capacidad plena para asesorar, representar y defender a la CNMC en juicio.

Desde la óptica de la independencia, la prestación del servicio por parte de la Abogacía del Estado plantea un posible problema de conflicto de interés. La Abogacía del Estado presta servicios jurídicos a las Administraciones Públicas y, a menudo, previo convenio retribuido, a empresas vinculadas a la Administración. Estas relaciones de representación con el resto de la Administración y operadores económicos públicos pueden derivar en un conflicto de interés que impida o dificulte que el servicio prestado por la Abogacía del Estado resulte alineado con los intereses y objetivos de la CNMC en materia de impugnación de normas y actos de las Administraciones Públicas. Por el contrario, si el servicio ante los tribunales lo prestase ▷

la propia autoridad, este conflicto de interés no surgiría.

Desde la perspectiva de la eficacia, los servicios jurídicos de la Administración —la Abogacía del Estado en el caso de la AGE— no se encuentran tan bien posicionados como la CNMC para desarrollar una estrategia de defensa. Adicionalmente, afronta una estructura de incentivos distinta a la del personal propio de la CNMC. Por un lado, el personal que trabaja en la CNMC dispone de un mayor conocimiento sobre las materias que se ventilan en los recursos planteados y, al mismo tiempo, su motivación en esta materia es objetivamente mayor, dado que está más implicado en los casos y desarrolla su trabajo en la autoridad. De hecho, es por este motivo que la gran mayoría del trabajo técnico en legitimación activa, previo a las impugnaciones —argumentos jurídicos y económicos—, es realizado por el propio personal de la autoridad, no por la Abogacía del Estado. A su vez, la existencia de un coste reputacional por no ganar un caso también es relevante. Ante la sociedad y las Administraciones Públicas, dicho coste reputacional lo afronta necesariamente la CNMC, aunque haya sido la Abogacía del Estado la que haya representado y defendido a la CNMC en juicio. El impacto diferencial en términos de coste reputacional, en un contexto de información asimétrica, posible conflicto de interés y estructura de incentivos distinta genera un problema de agencia que impide o dificulta que la Abogacía del Estado pueda prestar un servicio alineado con los intereses y objetivos de la CNMC en materia de impugnación de normas y actos administrativos. Por el contrario, si el servicio ante los tribunales lo prestase la propia autoridad, los incentivos estarían más alineados con los intereses y objetivos de la CNMC.

Finalmente, existe otro factor adicional que repercute negativamente en la eficacia. La prestación del servicio por parte de la Abogacía del Estado dificulta considerablemente la impugnación por el artículo 27 de normas de ámbito nacional, puesto que ante este tipo de normas o actos la representación y defensa no puede ser realizada por la Abogacía del Estado. Dado que el marco legal citado establece que la representación y defensa jurídica corresponde a la Abogacía del Estado, se desincentiva *ex ante* la impugnación de normas nacionales. La evidencia empírica *ex post* es consistente con esta predicción, dado que prácticamente no se han impugnado normas de carácter nacional por el artículo 27 de la LGUM.

Por los motivos expuestos, y con base en los principios de independencia y eficacia, consideramos que resultaría conveniente asegurar que la asistencia, representación y defensa en juicio de la CNMC pudiesen ser realizadas por un servicio legal propio de la CNMC.

#### **4.3. Interpretación procompetitiva de la LGUM**

*Recomendación 6. Solicitar de forma sistemática ante la Audiencia Nacional la suspensión automática de las normas o actos impugnados*

De acuerdo con el artículo 127 quáter de la LJCA, «la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia podrá solicitar en su escrito de interposición la suspensión de la disposición, acto o resolución impugnados, así como cualquier otra medida cautelar que asegure la efectividad de la sentencia». A su vez, el apartado 2 de este artículo establece que «solicitada la suspensión de la disposición, acto o ▷



resolución impugnados, la misma se producirá de forma automática, una vez admitido el recurso y sin exigencia de afianzamiento de los posibles perjuicios de cualquiera naturaleza que pudieran derivarse».

La solicitud de suspensión automática es un instrumento muy potente. Entre otros efectos beneficiosos, está capacitada para generar evidencia económica irrefutable durante el tiempo que dure la suspensión. Incluso en el caso de que no se solicitase la suspensión por parte del operador, existen poderosos motivos económicos por los que sería eficiente solicitarla de forma sistemática, de oficio, por la CNMC.

*Recomendación 7. Garantizar la aplicación de los plazos de resolución contemplados en la LGUM*

La LGUM establece distintos plazos relevantes en materia de artículo 27, todos ellos ágiles. El retraso en la solicitud de impugnación o en los trámites subsiguientes ocasiona una serie de costes. Un entorno en el que tanto la Administración como la Audiencia Nacional actúan rápido, en los plazos marcados, asegura su eficacia estática y desincentiva dinámicamente a las Administraciones Públicas a actuar en contra de la LGUM.

#### **4.4. Ambición**

*Recomendación 8. Utilizar la LGUM como una ley económica integral, garantizando su aplicación a todo tipo de intervención pública en los mercados*

Dentro de la estrategia de impugnación, convendría asumir y garantizar que todo tipo de intervención pública, en cualquier sector y

mercado de la economía española, puede recibir los efectos beneficiosos de la LGUM y su capacidad de impugnación por el artículo 27. Ya sea en materia de aprovisionamiento público, impuestos, subvenciones o regulación normativa.

*Recomendación 9. Utilizar la LGUM como instrumento para mejorar la autoorganización del sector público*

Necesitamos mejoras institucionales continuas. Los principios establecidos en la LGUM son principios robustos de racionalidad económica, útiles y eficaces para mejorar el funcionamiento del conjunto del sector público, en multitud de ámbitos. Un sector público más racional y eficiente repercute positivamente en el nivel de competencia y de eficiencia de los mercados, y de este modo aumenta el bienestar de la población.

*Recomendación 10. Extender la legitimación activa en sede LGUM a las autoridades de competencia de las comunidades autónomas*

La legitimación activa del artículo 27 de la LGUM no reconoce a las autoridades de competencia de las comunidades autónomas (CC AA). Existen varios argumentos que aconsejan extender la legitimación activa en sede LGUM a las autoridades de competencia de las CC AA. La razón fundamental es que existe una complementariedad en la aplicación por parte de la CNMC y de las autoridades autonómicas. En primer lugar, existe margen para una división eficiente del trabajo. La CNMC podría especializarse en normas y actuaciones de carácter nacional y las autoridades autonómicas, en normas y actos de su ámbito de actuación. En segundo lugar, ni la CNMC ni las autoridades de competencia ▷

de las CC AA son infalibles. Por lo tanto, una mayor capacidad del conjunto del sistema nacional de defensa de la competencia para recurrir normas o actuaciones de las Administraciones Públicas en sede LGUM refuerza: i) la eficacia del conjunto del sistema y ii) su capacidad para, dinámicamente, disuadir a las Administraciones Públicas y a determinados operadores económicos de que actúen de forma desalineada con los principios de regulación económica eficientes promovidos por la LGUM. En tercer lugar, se refuerza la cartera de instrumentos de promoción de la competencia de las autoridades de competencia de las CC AA, así como la credibilidad y eficacia de esta política a nivel autonómico.

*Recomendación 11. Potenciar los canales existentes para impugnar, desde la regulación económica eficiente, normas con rango de ley*

El mecanismo de impugnación por artículo el 27 de la LGUM no permite a la CNMC recurrir normas con rango de ley. Por ello, convendría facilitar y potenciar sustancialmente la actuación en sede LGUM de instituciones a las que el ordenamiento jurídico sí permite recurrir leyes, en concreto las siguientes instancias: el Presidente del Gobierno, el Defensor del Pueblo, cincuenta diputados y cincuenta senadores.

*Recomendación 12. Reforzar la relación de la Autoridad de Competencia Nacional con la Comisión Europea en materia de unidad de mercado*

Muchos de los ámbitos en los que se desarrollan las infracciones de las normas de la Unión Europea tienen estrecha relación con la LGUM. Intensificar la colaboración con la Comisión Europea, por ejemplo, con el acceso

a información relevante por parte de la CNMC, serviría para reforzar el carácter europeo de la LGUM y aumentar su eficacia.

## 5. Conclusiones

Desde sus inicios en 1950, la construcción europea implica un marco institucional paneuropeo que repudia la guerra, generando «solidaridades de hecho» entre los países. Con el impulso del sector público, el proyecto europeo busca facilitar que la iniciativa privada, los operadores económicos y el sistema de precios relativos, actúen libre y eficientemente en un mercado único. Este mercado no fraccionado debe operar al servicio del interés general, sin más restricciones que las imprescindibles derivadas de los principios económicos de necesidad y proporcionalidad.

La Ley 20/2013, de 9 de diciembre, de garantía de la unidad de mercado (LGUM) —hija del Memorando de Entendimiento de 2012 (MoU)— constituye la oportunidad más reciente para adaptar voluntariamente la normativa en todos los niveles administrativos de España. La capacidad de la LGUM para cumplir con su diseño y configurar un potente motor de reformas estructurales depende de las Administraciones, de los operadores económicos y, en cierta medida, de la CNMC y de la Sección Sexta de la Audiencia Nacional.

La experiencia acumulada desde la función de promoción de la competencia en las distintas autoridades de competencia permite proponer diversas mejoras referidas a la legitimación activa del artículo 27 de la LGUM. Para ello, se parte de los principios de transparencia, independencia, interpretación procompetitiva de la ley y ambición (TILA). En este sentido, el artículo incorpora doce recomendaciones para ▷

reforzar la aplicación de la LGUM y de este modo aumentar el bienestar. Entre éstas destacan las recomendaciones para incrementar la transparencia interna y externa en la aplicación de LGUM; la garantía de que la representación y defensa en juicio pueda ser realizada por un servicio legal propio de la CNMC; la utilización de forma sistemática del mecanismo de suspensión automática; la utilización de la LGUM como una ley económica integral, garantizando su aplicación a todo tipo de intervención pública en los mercados; la extensión de la legitimación activa en sede LGUM a las autoridades de competencia de las comunidades autónomas; o el refuerzo de los canales existentes para impugnar, desde la regulación económica eficiente, normas con rango de ley.

## Bibliografía

- [1] AGHION, P. y GRIFFITH, R. (2005). *Competition and Growth. Reconciling Theory and Evidence*. MIT Press.
- [2] ALESINA, A. y GIAVAZZI, D. (2008). *The Future of Europe: Reform or Decline*. MIT Press.
- [3] ARMSTRONG, M.; COWAN, S. y VICKERS, J. (1994). *Regulatory Reform: Economic Analysis and British Experience*. MIT Press.
- [4] BALSÀ, C. (2006). La «Better regulation». *Papeles de Evaluación*, 1/2006. Ministerio de Administraciones Públicas.
- [5] BARONE, G. y CINGANO, F. (2011). «Service regulation and growth: Evidence from OECD countries». *The Economic Journal*, n.º 121, pp. 931-957.
- [6] CNC – Comisión Nacional de la Competencia (2008). *Recomendaciones a las Administraciones Públicas para una regulación de los mercados más eficiente y favorecedora de la competencia*.
- [7] CNC – Comisión Nacional de la Competencia (2009). *Guía para la elaboración de Memorias de Competencia*.
- [8] CNMC – Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (2015a). *PRO/CNMC/001/15 Análisis de la contratación pública en España: oportunidades de mejora desde el punto de vista de la competencia*.
- [9] CNMC – Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (2015b). *IPN/CNMC/010/15 Informe sobre el Anteproyecto de Ley de Contratos del Sector Público*.
- [10] CNMC – Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (2015c). *IPN/CNMC/011/15 Informe sobre el Anteproyecto de Ley sobre procedimientos de contratación en los sectores del agua, la energía, los transportes y los servicios postales*.
- [11] CNMC – Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (2016a). *Informe de la Subdirección de Análisis Económico de la CNMC sobre el Decreto 113/2015, de 22 de mayo, por el que se aprueba el Reglamento de las viviendas vacacionales de la Comunidad Autónoma de Canarias*.
- [12] CNMC – Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (2016b). *Informe de la Subdirección de Análisis Económico de la CNMC sobre las restricciones a la competencia incluidas en el Real Decreto 1057/2015 y en la Orden FOM/2799/2015, en materia de vehículos de alquiler con conductor*.
- [13] CNMC – Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (2016c). *Informe de la Subdirección de Análisis Económico de la CNMC sobre las restricciones a la competencia en el Acuerdo de 27 de octubre de 2015 del Gobierno de Aragón sobre los objetivos, criterios y requisitos de las enseñanzas universitarias oficiales en la Comunidad Autónoma de Aragón para el periodo 2016-2019*.
- [14] CNMC – Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (2016d). *PRO/CNMC/002/16 Propuesta de la CNMC referente a la regulación del mercado de distribución de carburantes de automoción a través de estaciones de servicio desatendidas*.
- [15] KOVACIC, W. (2011). «Competition Agencies, Independence, and the Political Process». *Competition Policy and the Economic Approach. Foundations and Limitations*. Edward Elgar Publishing. ▷

- [16] KYDLAND, F.E. y PRESCOTT, E.C. (1977). «Rules rather than Discretion: The Inconsistency of Optimal Plans». *Journal of Political Economy*, n.º 85, pp. 473-491.
- [17] LAFFONT, J.J. (2005). *Regulation and Development*. MIT Press.
- [18] MAUDES, A. y MEZQUITA, I. (2016). Conversaciones sobre regulación económica eficiente a comienzos del siglo XXI, mimeo.
- [19] MAUDES, A. y SILOS, M. (2016). «Una regulación económica más eficiente en el nuevo mundo digital. Las autoridades independientes de productividad». *Información Comercial Española (ICE)*, n.º 891, julio-agosto de 2016.
- [20] NICOLETTI, G. y SCARPETTA, S. (2003). «Regulation, Productivity and Growth: OECD evidence». *Economic Policy*, vol.18, n.º 36, pp. 9-72.
- [21] OCDE – Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (2010). *Better regulation in Europe: Spain 2010*.
- [22] POPPER, K. (1959). *The Logic of Scientific Discovery*, Hutchinson & Co.
- [23] STIGLER, G.J. (1971). «The Theory of Economic Regulation». *Bell Journal of Economics and Management Science*, n.º 2, pp. 3-21.
- [24] TRILLAS, F. (2010). «Independent Regulators: Theory, Evidence and Reform Proposals». *IESE Business School-University of Navarra*.



*Pedro Antonio Merino García\**

*Rodnan García Ramírez\*\**

## COYUNTURA ACTUAL DEL MERCADO DEL PETRÓLEO: EVOLUCIÓN Y PREVISIONES PARA 2017

El objetivo de este artículo es analizar la evolución reciente del mercado de petróleo y las perspectivas para 2017. En la primera parte se describe la evolución reciente de los precios del crudo así como un análisis de la curva de precios a distintos plazos y de la volatilidad. En una segunda parte se profundiza en las variables que explican el balance oferta-demanda en los últimos años. Posteriormente se comentan los datos publicados más recientemente y finalmente se analiza la principal incertidumbre existente en 2017; la sostenibilidad del crecimiento del crudo no convencional.

**Palabras clave:** precio del crudo, fundamentos del mercado de petróleo, expectativas sobre el balance oferta-demanda.

**Clasificación JEL:** L71, Q40, Q41.

### 1. Introducción

Desde finales de 2014 y durante todo 2015, el mercado del petróleo ha estado inmerso en un contexto de sobreoferta que ha llevado a los precios del crudo al ciclo bajista más largo desde los inicios de los años ochenta. En 2016, las fuerzas del mercado actuaron y se produjo un reajuste en determinados trimestres del balance oferta-demanda. Sin embargo, es en este año 2017 cuando se espera que se produzca no solo un completo reajuste, sino una significativa caída de inventarios que los aproxime a

su media de los últimos cinco años desde los niveles máximos actuales.

Por el lado de la oferta, tanto la producción de la OPEP como la de petróleo no convencional de EE UU están en el punto de mira de analistas y agentes financieros. Cada dato que se publica tiene una fuerte repercusión en el mercado.

En el caso de la OPEP, tras los acuerdos de recorte de producción alcanzados a finales de 2016 y que han sido prorrogados recientemente en mayo, el mercado valora constantemente el cumplimiento de los recortes y su repercusión en el ajuste del balance. En el caso de los no convencionales de EE UU, el mercado está analizando si es posible continuar con la «revolución del *fracking*» en cualquier ▷

\*Director de Estudios. Repsol. Técnico Comercial y Economista del Estado.

\*\* Jefe de Estudios Energéticos. Dirección de Estudios, Repsol.

Versión de junio de 2017.

entorno de precios y si el aumento de producción a los precios actuales puede compensar los recortes de la OPEP. Por el lado de la demanda, lo más llamativo es la constatación de un sólido crecimiento como consecuencia de la caída de los precios del crudo, que en media anual cayeron tanto en 2015 como en 2016.

El ajuste del balance parece inminente, y con él la recuperación de los precios. Sin embargo, este escenario no está exento de incertidumbre, ya que actualmente el mercado parece estar dando más peso a factores que mantienen anclados los precios en la banda entre 50 y 52 dólares por barril.

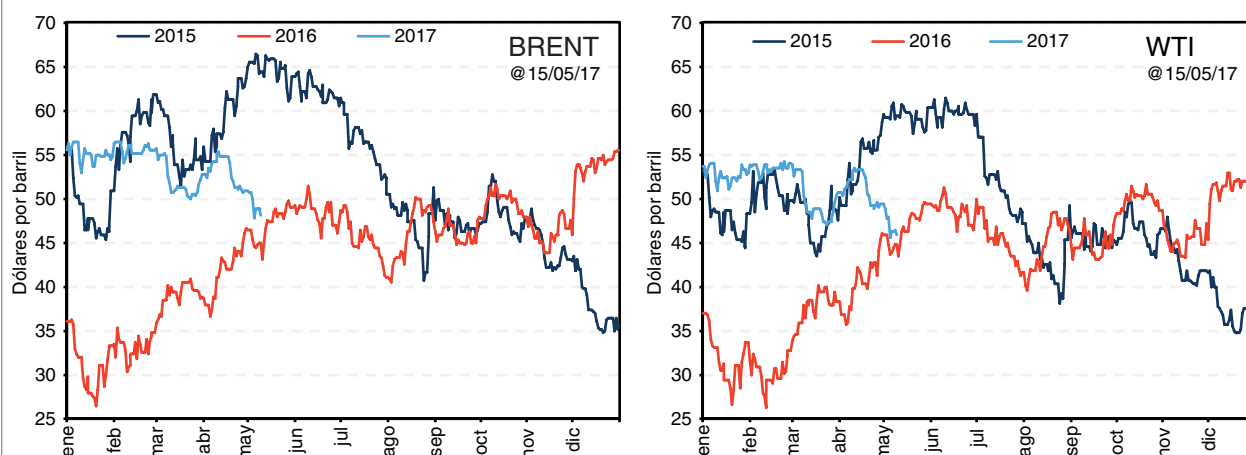
## 2. Evolución reciente de los precios del crudo y de la volatilidad

En el primer cuatrimestre de 2017 las cotizaciones tanto del Brent como del WTI han seguido un perfil marcado principalmente por las expectativas de oferta: por un lado, el mercado se ha fijado en el cumplimiento de los recortes anunciados a finales de 2016 por la OPEP y un

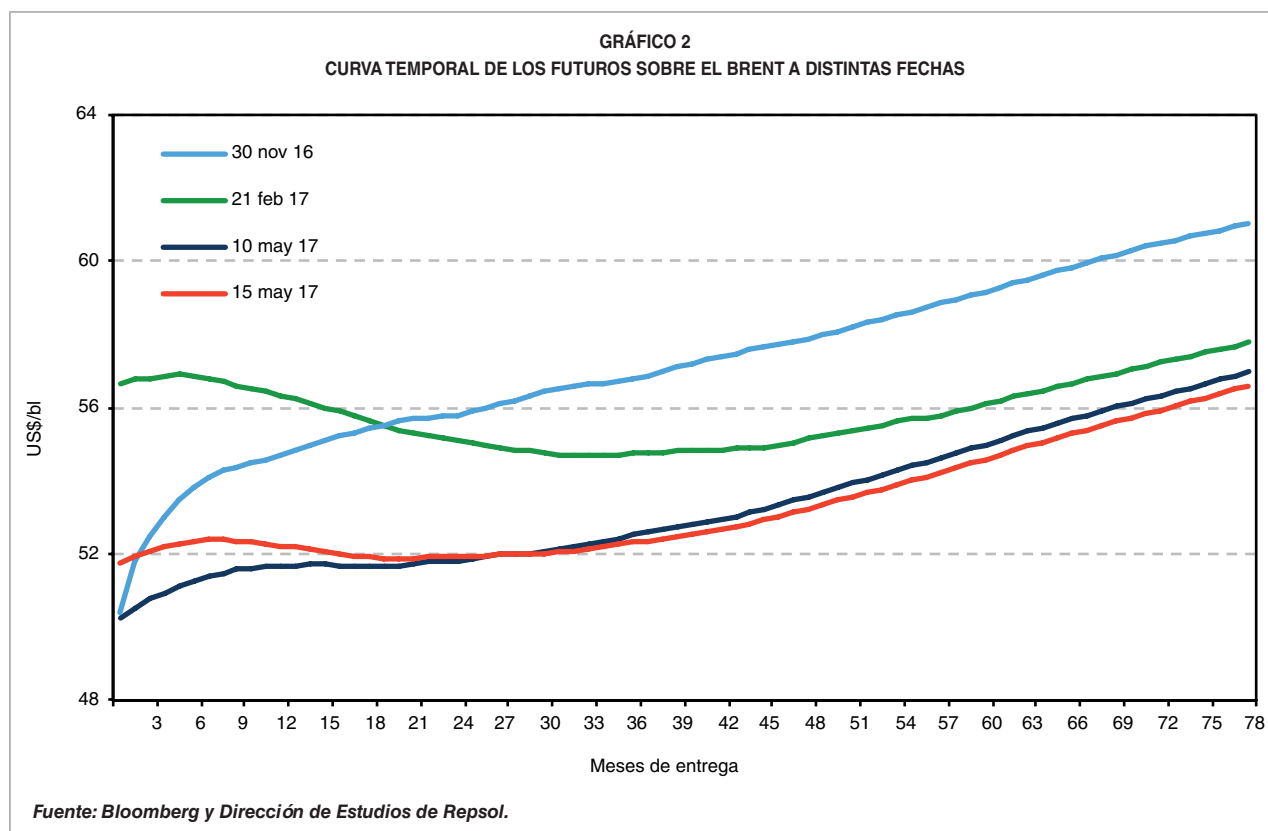
grupo de once países no-OPEP (Rusia, México, Kazajstán, Azerbaiyán, Omán, Malasia, Guinea Ecuatorial, Sudán del Sur, Sudán, Bahréin y Brunéi); mientras que el otro foco de atención ha estado sobre los datos de recuperación de la actividad y la producción de los no convencionales de esquistos de EE UU.

La media del precio del crudo en el mercado físico del Brent, entre el 1 de enero y el 15 de mayo de 2017, se situó en los 53,3 dólares por barril (\$/bl). Hasta principios de marzo, el precio se movió en un margen muy estrecho, 54-56 \$/bl, sostenido por un alto cumplimiento de los recortes de producción acordados, sobre todo por parte de Arabia Saudí. Entre el 8 y el 9 de marzo, el precio corrigió a la baja alrededor de un 10 por 100 ante la publicación de datos del balance en EE UU que reflejaban una mayor producción y una acumulación sostenida de los inventarios de crudo. A lo largo de marzo y abril, el sentimiento del mercado se tornó más negativo y solo la intervención militar de EE UU en Afganistán y Siria dio cierto soporte a los precios. Este repunte del Brent hasta los 55 dólares por causas geopolíticas tuvo corta  $\triangleright$

GRÁFICO 1  
EVOLUCIÓN DE LOS PRECIOS DE LOS CRUDOS BRENT DATED Y WTI SPOT



Fuente: Bloomberg y Dirección de Estudios de Repsol.



duración y, a principios de mayo, el mercado centró su atención nuevamente en unos niveles de inventarios persistentemente altos a pesar del compromiso de la OPEP con los recortes de producción, lo que generó dudas sobre el balance oferta-demanda e hizo retroceder el precio, una vez más, hasta el entorno de los 50 dólares, marcando un mínimo del año el día 4 de mayo en 47,8 \$/bl.

Un indicador del ajuste del balance es la evolución de la estructura de la curva a plazo de los futuros sobre el petróleo. Cuando el balance del mercado está en sobreoferta, se genera una debilidad en los precios a corto plazo que da lugar a una estructura temporal en *contango*. Esta estructura, con precios a largo por encima de los de a corto, anima a acumular esa parte de la oferta que no se consume para venderla después a un mayor precio; es decir, aumentan los inventarios. Por el contrario, cuando

el mercado se ajusta y la demanda es superior a la oferta, se crea una tensión en los precios a corto que da lugar a una estructura temporal en *backwardation*. En este caso, el incentivo consiste en deshacerse ahora de inventarios, dado que, según la estructura temporal de la curva de precios, estos serán inferiores en el futuro. El paso de la curva de *contango* a *backwardation* es característico de un mercado en proceso de ajuste, de ahí su importancia en el contexto actual.

Tras los acuerdos de recorte de producción de finales del año pasado, el mercado esperaba un reajuste relativamente inmediato del balance oferta-demanda. De ahí el paso de una curva totalmente en *contango* justo antes de los acuerdos a una estructura en *backwardation* más o menos pronunciada en febrero, para las entregas entre septiembre de 2017 y principios de 2020. Sin embargo, las crecientes dudas ▷

sobre el reequilibrio del mercado dieron lugar a una caída de la parte más cercana, suavizando la estructura. Actualmente la curva se encuentra en *contango* hasta finales de este año y, seguidamente, presenta una ligera estructura en *backwardation* entre las entregas de principios de 2018 y finales de 2019. Hay que puntualizar que existen muy pocos movimientos en los plazos mayores a tres años, lo que incide en la idea de que el mercado tiene puesto el foco en las dinámicas de corto plazo, dejando la parte más lejana de la curva anclada en torno a los 57-58 \$/bl.

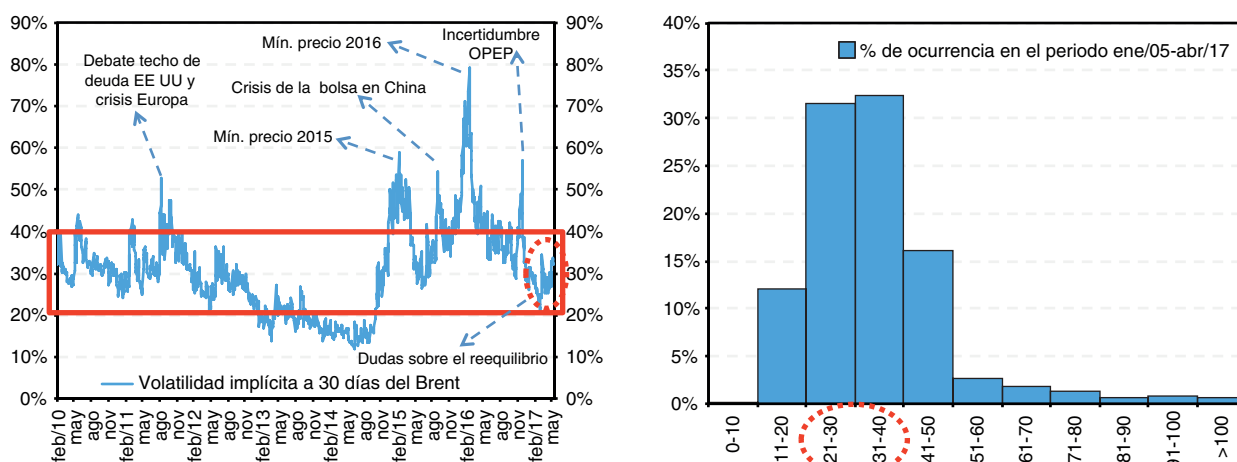
Una razón adicional para que el cártel de la OPEP prefiera una curva en *backwardation* en lugar de en *contango* es frenar en gran medida la operativa de coberturas de precios de producción futura empleada por las compañías estadounidenses productoras de crudo no convencional (*fracking*). Estas compañías se garantizan vender producción futura a un precio más alto del observado al contado y además, con esta cobertura —o aseguramiento del precio de realización de su producción—, consiguen

financiación bancaria para realizar la inversión necesaria para producir.

Otro indicador que habla de la incertidumbre en el mercado es la volatilidad. Después del máximo de ocho años alcanzado a principios de 2016, cercano al 80 por 100, la volatilidad implícita del mercado de opciones del Brent ha ido reduciéndose paulatinamente, en línea con la recuperación del precio del crudo. Sin embargo, en esta tendencia a la baja de la volatilidad destacan dos repuntes: el primero, el más pronunciado, registrado antes de la reunión de la OPEP de noviembre de 2016, cuando surgieron fuertes dudas sobre el entonces potencial acuerdo de recorte de producción, debilitando los precios del crudo; y el segundo se viene registrando desde principios de marzo de este año, con las recientes correcciones del precio comentadas en párrafos anteriores.

Los movimientos de volatilidad este año se están registrando entre valores del 20 y el 40 por 100, rango con una ocurrencia de más del 60 por 100 en el periodo histórico diario entre enero de 2005 y abril de 2017. En este ▷

**GRÁFICO 3**  
VOLATILIDAD IMPLÍCITA DEL BRENT E HISTOGRAMA DEL PORCENTAJE DE OCURRENCIA EN EL PERIODO HISTÓRICO DIARIO ENTRE ENERO DE 2005 Y ABRIL DE 2017



Fuente: Bloomberg y Dirección de Estudios de Repsol.



sentido, la corrección del precio del crudo desde principios de marzo de 2017 tiene que enmarcarse en el contexto de un repunte de volatilidad dentro del rango histórico. En otras palabras, a pesar del reciente incremento de la volatilidad, la incertidumbre en el mercado es mucho menor que en 2016, ya que se entiende que la OPEP, con Arabia Saudí a la cabeza, y con mayor o menor eficacia, ha vuelto a su papel de regulador del mercado.

### 3. Balance oferta-demanda

#### 3.1. Historia reciente

Para comprender mejor lo que está sucediendo actualmente en el mercado del petróleo hay que comenzar por lo sucedido en 2015, año en el que se registró el gran desajuste entre la oferta y la demanda de petróleo. En 2015, de media, la oferta superó a la demanda en más de 1,5 millones de barriles diariamente, con un máximo de 2 millones en el segundo trimestre.

Esta sobreoferta en el mercado se produjo a pesar del fuerte crecimiento de la demanda (2,1 por 100 de media respecto a 2014), una de las mayores tasas registradas en más de una década. Es decir, el origen del desequilibrio vino por el lado de la oferta. Por un lado, la oferta no-OPEP logró resistir mejor de lo esperado al entorno de precios bajos debido principalmente a la oferta de no convencionales de esquistos de Norteamérica, y a la entrada en producción de proyectos en áreas de costa afuera (*Offshore*) derivados de decisiones de inversión tomadas hace años en entornos de precios muchos más altos.

Pero más allá de la dinámica de la no-OPEP, el desequilibrio por el lado de la oferta en 2015

se debió al aumento de la producción de la OPEP, más de dos millones de barriles al día de crecimiento. En ese año, la OPEP desarrolló una política de no recortar e incluso aumentar producción en un escenario de precios bajos, con la que pretendía defender cuota de mercado, abandonando de facto su papel histórico de regulador de la oferta.

Así comenzó 2016, con un mercado claramente en sobreoferta y con el aumento de la producción de Irán tras los acuerdos alcanzados a finales de 2015 con el G5+1 para levantar las sanciones nucleares que había mantenido mermada su producción de crudo. Sin embargo, en 2016 continuaron actuando las fuerzas del mercado, como cabría esperar en un contexto de precios bajos. Por el lado de la demanda, continuó el impulso positivo al consumo, aunque relativizado por el contexto económico incierto y los cambios en los esquemas de subsidios de algunos países. Por el lado de la oferta, continuó el efecto negativo sobre la inversión en E&P (actividades de exploración y producción), con caídas de producción concentradas en la región no-OPEP.

Registrado en 2015, se mantuvo por encima de la media de los últimos diez años. En este sentido, fueron determinantes la evolución del consumo en países emergentes como India y la dinámica de la demanda de los países desarrollados, los cuales encadenan dos años consecutivos de un crecimiento positivo superior al 1 por 100, una respuesta inequívoca a los bajos precios del petróleo. El comportamiento de los países OCDE fue el verdadero factor sorpresa por el lado de la demanda en 2016, ya que se mantuvo la inercia de 2015 en una región que se suponía en una etapa muy elevada de saturación del consumo de petróleo.

Un aspecto que impidió un mejor comportamiento de la demanda global fue la ▷

evolución del consumo en países emergentes productores/exportadores de petróleo. Este se vio seriamente afectado por el contexto económico de estos países, altamente dependientes de los ingresos provenientes de la industria del petróleo. El caso de Arabia Saudí fue especialmente relevante, ya que su consumo registró una caída del 2,6 por 100 en 2016, frente al crecimiento medio anual positivo del 4,3 por 100 en el periodo 2010-2015.

Respecto a la oferta, en 2016 el conjunto de países no-OPEP respondió al entorno de precios bajos con una caída importante de la producción, cercana a los 900 mil barriles diarios, un 2 por 100 menos que en 2015. Hay que destacar que la oferta de esta región estuvo muy marcada por la significativa caída de producción canadiense tras los incendios registrados en mayo de ese año. Por su parte, a lo largo de 2016 la OPEP mantuvo su política de defensa de cuota de mercado, que la llevó a registrar un incremento medio de la producción de casi 1,2 millones de barriles diarios (bl/d) en el año, un 3 por 100 de crecimiento respecto a 2015. Irak y Arabia Saudí volvieron a destacar en este apartado, pero la vuelta de la producción iraní fue determinante para alcanzar estos incrementos.

Sin embargo, el factor diferencial en 2016, por el lado de la oferta, ha sido la decisión de recortar producción alcanzada a finales de año por países exportadores OPEP y un grupo no-OPEP, comprometiéndose a una reducción que en conjunto alcanzaría casi 1,8 millones de barriles diarios. Dado que la sobreoferta del mercado a finales de 2016 se situaba en torno a los 500 mil barriles diarios, esta acción, vigente a partir de enero de 2017 y, en principio, de seis meses de duración, se suponía implicaba más que un reequilibrio entre la oferta y la demanda, llegando a estimar una reducción de inventarios a lo largo de todo este año.

### **3.2. Evolución y expectativas de oferta en 2017**

Según las estimaciones de la Agencia Internacional de la Energía (AIE) en su informe mensual de mayo, la oferta global de petróleo (crudo + condensados + líquidos del gas natural) se redujo 1,74 millones de bl/d en abril respecto a los niveles de diciembre de 2016, hasta situarse en los 91,71 millones de bl/d. Por regiones, la producción total de la OPEP cayó 1,31 millones de bl/d entre diciembre y abril, mientras que en el grupo de países no-OPEP con compromisos de recortes disminuyó 253 mil barriles. El resto de la reducción vino principalmente de Reino Unido (-90.000 bl/d), Brasil (-94.000 bl/d) y Canadá (-439.000 bl/d), este último por factores estacionales. En sentido contrario, la única referencia de aumento destacable es EE UU, cuya producción de petróleo creció 564.000 bl/d en este periodo.

Considerando la evolución trimestral y contabilizando los biocombustibles y las ganancias en el procesamiento de las refinerías dentro de los líquidos globales, la producción media mundial de líquidos en el primer trimestre de 2017 se situó en los 96,6 millones de bl/d. A su vez, la Agencia estima que la demanda media mundial en este periodo fue de 96,5 millones. Es decir, que, según la AIE (Agencia Internacional de la Energía), en el primer trimestre de este año se acumularon inventarios a razón de 83.000 barriles al día, una más que significativa ralentización respecto al ritmo de acumulación observado en el mismo periodo del año anterior de 1,17 millones de bl/d.

Respecto a las medias anuales, la Agencia estima que la demanda en 2017 se sitúe en los 97,9 millones de bl/d, 1,28 millones por encima de la de 2016, lo que representa un ritmo de crecimiento del 1,3 por 100. Esta tasa, aunque ▷

implica una ralentización respecto a la observada en 2016 (1,7 por 100), se sitúa todavía por encima del ritmo medio registrado en la última década cercano al 1 por 100. Regionalmente, el aumento de la demanda seguiría impulsado por los países no-OCDE, situándose el crecimiento anual en 1,38 millones de bl/d; mientras que en los países OCDE se registraría una caída del consumo de algo más de 90.000 bl/d, el primero después de dos años en positivo de la región.

Por el lado de la oferta, la AIE espera que en 2017 la producción de petróleo no-OPEP se recupere en 590.000 barriles diarios, con una contribución positiva de EE UU (511.000 bl/d), Canadá (220.000 bl/d), Brasil (200.000 bl/d) y Kazajstán (195.000 bl/d) que contrarrestaría de sobra la caída del resto de países. En cuanto a la OPEP, la AIE no suele publicar estimaciones de producción de crudo del cártel, sin embargo, en línea con la vigencia de los acuerdos, fija esta cifra en unos 32 millones de bl/d hasta junio. Más allá de junio, tras la reunión mantenida por la OPEP el 25 de mayo, en que se acordó extender los acuerdos hasta el primer trimestre de 2018, no es descabellado concluir que la AIE continuará con el supuesto de 32 millones de producción de crudo OPEP para lo que resta de año. Los dos principales países que «lideran» ambos bloques (OPEP y no-OPEP), Arabia Saudí y Rusia, no dudaron en hacer pública su voluntad de prorrogar los recortes, introduciendo el primer trimestre de 2018 como horizonte temporal de los mismos. En este sentido, suponiendo un cumplimiento de los acuerdos similar a la registrada hasta ahora —alrededor del 96 por 100—, la oferta de crudo OPEP caería una media de 670.000 bl/d en 2017.

En definitiva, este escenario implica una caída de inventarios en lo que resta de 2017, hasta alcanzar una reducción media en el año de alrededor de 800.000 bl/d, que contrasta

con la acumulación de 400.000 en 2016 o de 1,65 millones reportada por la AIE para 2015.

La incertidumbre sobre este escenario gira en torno a tres factores. Primero, la salud de la demanda; segundo, el cumplimiento de los recortes de producción; y, tercero, la recuperación de la oferta en EE UU.

### 3.3. Evolución y expectativas de demanda en 2017

Respecto a la demanda, tanto la evolución y perspectivas económicas como los indicadores adelantados de consumo apuntan a un crecimiento relativamente saludable, con bajo riesgo de que empeoren las perspectivas actuales.

- En EE UU se ha registrado una disminución interanual de la demanda de petróleo en el primer trimestre del año del orden del -0,3 por 100, sin embargo, se espera que la actividad económica muestre más dinamismo en los próximos meses y, con ello, la demanda de petróleo. En cuanto a los indicadores de consumo, en los primeros cuatro meses del año se registró un crecimiento interanual del 4,4 por 100 en la matriculación de *Light Trucks*, mientras que el consumo de diésel en EE UU sigue repuntando respecto a años anteriores.
- En India, la demanda de combustibles ha sufrido un serio revés desde noviembre de 2016 por la retirada de circulación del efectivo de alta denominación, que comprendía cerca del 86 por 100 de todo el dinero en efectivo, con la intención de combatir el mercado negro de divisas. Las estadísticas nacionales de consumo de combustibles muestran una recuperación del consumo de productos petrolíferos tras el ▷

mínimo que marcó en enero. En términos trimestrales, el primer periodo fue excepcionalmente débil, y se espera que se produzca una recuperación para lo que queda de año, situando el crecimiento medio para 2017 cercano a los 200.000 bl/d o un 4,6 por 100. Ya en abril, el crecimiento interanual se situó en torno al 3,5 por 100.

- En China, el primer trimestre ha mostrado un crecimiento de la demanda del 3,6 por 100 interanual, hasta alcanzar un máximo histórico de 12,2 millones de bl/d. Este sólido crecimiento del consumo viene de la mano de la consolidación del *momentum* económico, destacando las ganancias en petroquímica y jet keroseno, aunque también se registraron aumentos en el resto de principales partidas, cuestión que no sucedía desde finales de 2014. Con unos indicadores económicos e industriales positivos, se espera que esta tendencia continúe en lo que resta de año, para promediar un incremento interanual de 400.000 bl/d en 2017, o un 3,3 por 100, muy similar al del año anterior.
- En la Europa OCDE, a pesar de las continuas revisiones al alza que viene efectuando la AIE, las estimaciones más recientes apuntan a una importante desaceleración del consumo en 2017, pasando de crecer al 2,4 por 100 en 2016 a un 0,5 por 100 en 2017 (la Agencia ha llegado a estimar caídas del orden del 0,1 por 100 para la región). Sin embargo, el consumo de gasóleos viene repuntando desde finales del año pasado, a la vez que la matriculación de coches ha crecido en los primeros cuatro meses del año a una tasa interanual del 4,7 por 100. De hecho, las últimas previsiones económicas no indican ninguna desaceleración.

- En Latinoamérica, Oriente Medio y África se espera un giro positivo respecto a lo sucedido en 2016. Las principales economías de estas regiones, en su calidad de países exportadores de petróleo, sufrieron en 2016 los estragos económicos de unos bajos precios del petróleo, lastrando consigo el consumo no-OCDE. Ahora, en 2017, si bien no se llegaría a registrar una recuperación significativa, sí se espera un punto de inflexión. Por ejemplo, en el caso de Latinoamérica, después de caer a ritmos del 1,8 por 100 en 2016, se espera aumente un 0,9 por 100 este año. Otro caso destacado es el de Oriente Medio, que, después de caer el año pasado a un ritmo del 0,1 por 100, se espera crezca al 1,8 por 100, principalmente liderado por Irak, Kuwait e Irán, ya que el empeoramiento de la situación de Arabia Saudí en los últimos trimestres ha hecho revisar unas estimaciones de crecimiento positivo para este año hasta prever una ligera caída.
- En Rusia, el crecimiento del consumo se ha ralentizado considerablemente en los últimos meses a medida que la apreciación del rublo iba significando un freno para la actividad manufacturera y la demanda de petróleo. Se espera que el crecimiento de la demanda sea la mitad del registrado en 2016, es decir, apenas 70.000 bl/d.

#### **4. La gran incertidumbre en 2017: la sostenibilidad de la recuperación de la producción de no convencionales en EE UU**

Uno de los más importantes focos de incertidumbre respecto al balance estimado por ▷

la AIE tiene que ver con el cumplimiento de los recortes de producción. Hasta abril, el cumplimiento medio de los países OPEP sujetos a recortes era del 96 por 100. Como se ha mencionado anteriormente, este nivel de compromiso se sitúa muy por encima de la media histórica del 75-80 por 100. Es difícil entrever un escenario en el que este cumplimiento se deteriore significativamente, principalmente porque se espera una mejora en los ingresos que se derivan de esta restricción de producción y, de no producirse, corren el riesgo de prolongar la delicada situación económica y profundizar en el malestar social y la inestabilidad política. En este sentido, la OPEP, liderada por Arabia Saudí, está seriamente comprometida en alcanzar el equilibrio del mercado y dar un impulso a los precios, para lo que también es necesario el compromiso de países fuera del cártel, que hasta ahora presentan un porcentaje de cumplimiento de los acuerdos menor de lo esperado.

Finalmente, el punto que introduce más incertidumbre en el balance global es la recuperación de la oferta de los no convencionales de esquistos en EE UU. Como se ha mencionado anteriormente, la AIE estima que la oferta de petróleo (crudo + condensados + líquidos del gas natural) del país norteamericano aumente este año una media de 511.000 bl/d. Esta cifra ha estado sujeta a continuas revisiones al alza desde finales de 2016, cuando la AIE estimaba que la oferta estadounidense caería cerca de 50.000 bl/d en 2017.

Si solo se considera la producción de crudo y condensados de la región Lower 48<sup>1</sup>, asociada a los no convencionales, el incremento medio anual se situaría en 200.000 bl/d,

<sup>1</sup> «Lower 48 States», como se denomina a los 48 estados contiguos de EE UU.

menos del 40 por 100 del incremento anual de la oferta total del país. El restante 60 por 100 viene principalmente de la oferta *Offshore* (130.000 bl/d) y de la de líquidos del gas natural (187.000 bl/d). Estas dos fuentes de oferta vienen presentando una dinámica muy positiva en los últimos años, incluso durante la contracción de la oferta total estadounidense registrada en 2016. En el caso de los líquidos del gas natural, la explicación se enmarca en el *boom* del gas no convencional desde 2009 y en la cada vez mayor producción de pozos denominados de petróleo no convencional con un alto porcentaje de producción de gas. En el caso del *Offshore*, los incrementos responden a proyectos con «decisión final de inversión» tomada en periodos con precios del crudo mucho más altos, previos a 2015, y que han venido dando sus frutos ahora. En los próximos años es de esperar una ralentización del ritmo de incremento de la oferta *Offshore*, consecuencia de la fuerte caída de la inversión experimentada en los últimos dos años y de unos costes marginales o *break-even* asociados por encima de los precios actuales.

La recuperación de la oferta de los no convencionales viene de la mano de la recuperación del precio, que ha permitido una reactivación de la operativa del E&P (actividades de exploración y producción). Sin embargo, el repunte de la actividad en EE UU no está siendo transversal en todas las regiones asociadas a los no convencionales, destacando la región de Permian muy por encima del resto. Según datos de la Administración de Información Energética de EE UU (EIA, por sus siglas en inglés), desde septiembre de 2016, cuando se alcanza un mínimo de producción de crudo y condensados en el conjunto de los *plays* de no convencional, hasta abril de 2017, el 79 por 100 del incremento registrado se concentra en ▷

Permian, un 9 por 100 en Bakken, un 7 por 100 en Eagle Ford, un 4 por 100 en Niobrara y un 1 por 100 en Marcellus. Esto incide en la idea de que en un entorno de precios como el actual, de alrededor de 50 \$/bl, solo Permian es rentable.

A pesar del histórico de producción de Permian, de casi cien años, la explotación de los no convencionales en la región ha sido muy reciente, algo más de cinco años, y posterior al desarrollo de otras regiones o *plays* de no convencional como Bakken o Eagle Ford. El importante desarrollo que está experimentando actualmente Permian se debe a una serie de factores. Dado su largo historial como región productora de petróleo, cuenta con una extensa infraestructura instalada tanto en superficie como en subsuelo que permite un desarrollo más rápido de la operativa del no convencional que en otras regiones. Las conexiones de oleoductos para el desalojo de la producción a importantes centros de refino, o exportación, como el Golfo de México o el Midland norteamericano, así como los pozos verticales que pueden ser aprovechados para su conversión a horizontal, son definitivamente una ventaja competitiva en un contexto de precios bajos. Del mismo modo, el hecho de que su desarrollo sea posterior al de grandes *plays* de no convencional permite aprovechar su curva de aprendizaje, con la reducción de costes que esto supone. Por otro lado, debido a la corta historia de producción no convencional, es más fácil encontrar y explotar los denominados *Hot Spots*, zonas de alta concentración de hidrocarburos con alta productividad, que dan lugar a aumentos significativos de producción. En definitiva, en Permian confluyen un número sin igual de condiciones que hacen su explotación de no convencionales especialmente atractiva, sobre todo en el actual entorno de precios.

Considerando las expectativas que están generando los no convencionales de EE UU, existen ciertos factores de peso que siembran dudas razonables sobre su evolución y que, según cómo la industria afronte estos retos, determinará su papel en el balance mundial. Algunos de estos factores son:

- La sostenibilidad del sistema de empresas privadas de petróleo enfocadas en no convencional. En el largo plazo, el *capex* orgánico (gastos de capital correspondientes a las actividades de exploración y desarrollo, es decir, para la reposición de reservas) tiene que ser más bajo que el flujo de caja operativo, ya que con este flujo hay que pagar los intereses de la deuda, remunerar el capital e invertir. Históricamente esta ratio ha sido superior a 1 en el agregado de estas empresas, es decir, que tienen que endeudarse para poder invertir y generar valor al accionista. Con la caída de los precios desde 2015 esta ratio no ha dejado de aumentar, con el *capex* orgánico superando hasta en más de dos veces al flujo de caja operativo. Este nivel, teniendo en cuenta el precio actual del Brent, alrededor de 50 \$/bl, es insostenible, por lo tanto, o los precios suben o la inversión se reduce. De hecho, incluso en el periodo 2009-2014, con precios de 100 \$/bl, estaba siendo difícil reponer reservas (invertir) sin acceder a nuevas fuentes de financiación externa.
- Las coberturas de producción y el acceso a financiación de las compañías privadas con operativa en no convencionales. Como se ha mencionado anteriormente, uno de los efectos del reequilibrio del balance oferta-demanda en el mercado es el cambio de *contango* a *backwardation* de ▷

la estructura temporal de la curva a plazo de los futuros sobre el petróleo, representando esta última un potencial obstáculo para las coberturas. Esto se debe a que si los precios de hoy se sitúan por encima de los precios de mañana, es más complicado que una empresa decida anclar su producción futura a precios más bajos. Esta operativa ha sido clave en el periodo 2014-2016, durante la caída de precios, para mantener cierto dinamismo en los no convencionales a través de la obtención de financiación en base a expectativas de producción futura a precios asegurados. En este sentido, una forma de mantener la operativa sería que, a pesar de que el mercado esté en *backwardation*, la curva a plazos suba en paralelo, es decir, un aumento generalizado de los precios en todas las entregas a futuro.

- En la reducción que han registrado los costes marginales en los *plays* de no convencional se puede identificar tanto un componente estructural como un componente cíclico. El primero viene asociado a avances tecnológicos, los cuales han venido presentando un ritmo de crecimiento relativamente constante en el tiempo. Un ejemplo de esto son los aumentos de productividad que se han producido en la operativa de los no convencionales, aunque, según la EIA, se comienzan a observar ciertos signos de ralentización en las ganancias de productividad en muchos de los *plays* de no convencional. El segundo, el componente cíclico, viene asociado a los costes. Cuando los precios del crudo son bajos, toda la cadena de valor se ajusta y se produce una reducción notable de los costes. Sin embargo, cuando los precios del crudo aumentan, se reactivan las

operaciones, generando tensiones a lo largo de la cadena de valor, y en definitiva incrementando los costes. En este sentido, y ante el notorio aumento de la actividad en los no convencionales, es muy probable que los *break-even* se vean afectados al alza por el aumento de los costes.

- La concentración de casi la totalidad de la explotación de no convencionales en unos pocos condados donde se ubican los mencionados *Hot Spots*. Esto siembra dudas sobre el futuro de la producción y los costes, una vez sea necesario expandir la explotación a otras zonas menos productivas.
- La capacidad del sistema para absorber un crudo tan ligero. El sistema de refino mundial se ha movido en las dos últimas décadas hacia la especialización en el tratamiento de crudos medios y pesados. De hecho, según los proyectos planificados en refino, esta tendencia continuaría en el corto y medio plazo previsible, con lo que un aumento tan significativo de la proporción de crudo ligero y extraligero, característico del no convencional en EE UU, complicaría el uso eficiente de la capacidad instalada de refino mundial, lo que podría implicar un techo natural a la producción si no se produce un cambio en las tendencias.

En conclusión, todos estos factores, de una u otra forma, hablan sobre las dificultades que tienen los no convencionales para alcanzar el potencial que se puede inferir del volumen de sus recursos en el subsuelo. No obstante, también es cierto que los no convencionales no han dejado de sorprender al mercado positivamente, y la clave estará en si tendrán la capacidad para seguir haciéndolo.

# PREMIO FEDERICO PRADES PARA JÓVENES ECONOMISTAS

**El Premio Federico Prades para Jóvenes Economistas**, promovido por la Asociación Española de Banca (AEB) y la Fundación AEB, se establece para recordar a quien fue Asesor Económico de la AEB durante más de 20 años y contribuyó, de forma decisiva, a sentar las bases del análisis económico moderno en España.

Con este premio, se pretende apoyar a jóvenes economistas para que investiguen y presenten ideas a fin de fomentar el debate y la búsqueda de soluciones prácticas a los retos con los que se enfrenta la economía global y, en particular, la española.

**La dotación del premio es de 25.000 euros**

El plazo para la recepción de los trabajos se abre el día 1 de junio de 2017 y concluye el 30 de noviembre de 2017. El fallo se hará público en febrero de 2018.

## BASES DE LA CONVOCATORIA

1. Podrán optar a este premio personas físicas de menos de 35 años, bien de manera individual o como parte de un equipo de investigación.
2. Podrán optar al premio aquellos trabajos de investigación con un claro contenido empírico relacionados con:
  - La predicción económica, bien sea bajo la óptica metodológica o bien bajo un prisma aplicado.
  - Acciones de política económica relacionadas con problemas estructurales: desempleo, endeudamiento o productividad, entre otros.
  - La situación, evolución e internacionalización de los mercados financieros y el marco regulatorio que afecta a los mismos.
3. El trabajo deberá estar redactado en castellano o en inglés, tendrá una extensión de un máximo de 100 páginas y será obligatorio presentar un resumen ejecutivo.
4. Los trabajos se presentarán o remitirán por correo certificado a la sede de la Asociación Española de Banca, sita en el Paseo de la Castellana 259-D, planta 30ª (Madrid 28046).
5. El jurado estará integrado por nueve miembros, elegidos entre expertos de reconocido prestigio del ámbito económico y académico.
6. El premio será entregado al ganador o ganadores en un acto organizado por la AEB y la Fundación AEB. Los galardonados deberán estar presentes en el acto de entrega del premio.
7. La AEB pondrá todos los medios a su alcance para que el trabajo premiado logre la máxima difusión.



Asociación Española de Banca

Más información:  
[premiofp-faeb@aebanca.es](mailto:premiofp-faeb@aebanca.es)  
[www.aebanca.es](http://www.aebanca.es)





*Simón Gaviria Muñoz\**  
*Luis Fernando Mejía Alzate\*\**  
*Gabriel Piraquive Galeano\*\*\**  
*Gabriel Cifuentes Ghidini\*\*\*\**  
*Redy López López \*\*\*\*\**  
*Yesid Parra Vera\*\*\*\*\**

## EL DIVIDENDO ECONÓMICO DE LA PAZ EN COLOMBIA: LECCIONES DE LA EXPERIENCIA INTERNACIONAL

Este documento presenta un análisis detallado del dividendo económico de la paz en 36 países que han terminado sus conflictos armados. A diferencia de estudios previos basados en estimaciones contrafactuales, en este trabajo se utiliza la evidencia empírica disponible sobre otros países que han atravesado procesos que se asemejan al del caso colombiano.

Los resultados obtenidos permiten afirmar que el dividendo económico de la paz se refleja en un crecimiento medio anual del PIB superior de entre 1,1 y 1,9 puntos porcentuales comparando antes y después del conflicto, así como en un incremento de 54 por 100 en el PIB per cápita en diez años sin incluir el componente tendencial.

**Palabras clave:** crecimiento del PIB, desempleo, economías postconflicto, inversión productiva.

**JEL:** D74, E52, J64.

---

\*Director General del Departamento Nacional de Planeación, Colombia.

\*\* Subdirector General Sectorial del Departamento Nacional de Planeación, Colombia.

\*\*\* Director de Estudios Económicos del Departamento Nacional de Planeación, Colombia.

\*\*\*\* Director de Justicia, Seguridad y Gobierno del Departamento Nacional de Planeación, Colombia.

\*\*\*\*\* Asesores de la Subdirección General Sectorial del Departamento Nacional de Planeación, Colombia.

Este trabajo contó con la excelente colaboración de María Alejandra Arias Hernández, Nancy Daza Baez, Diego Maldonado Castellanos, Manuel Fernando Moscoso Rojas, Daniela Pérez Giraldo y Sebastián Riomalo Clavijo, a quienes los autores se lo agradecen especialmente.

Versión de marzo de 2017.

### 1. Introducción

Colombia se enfrenta hoy a una coyuntura histórica por cuenta de la implementación del proceso de paz que el Gobierno nacional adelanta con la guerrilla de las FARC-EP. Este proceso plantea la importancia de contar con cifras sobre el eventual impacto macroeconómico de terminar con este conflicto. Existe una amplia literatura sobre los costos económicos del ▷

conflicto armado y los eventuales beneficios de un acuerdo de paz, remitiendo buena parte de los cálculos a ejercicios contrafactuales. En este trabajo se calculan los potenciales beneficios económicos de la paz con base en la experiencia observada en países que atravesaron por procesos similares; es decir, remitiéndose a cifras observadas.

En particular, el estudio que aquí se presenta analiza el efecto de la terminación del conflicto en 36 países, 18 de los cuales tienen características similares a las del caso colombiano. El análisis para estos países involucra variables como el crecimiento de la economía, la demanda interna y externa, la estructura de crecimiento de la oferta, la inserción de las economías en el contexto internacional, el desempleo y la inflación, el recaudo y el gasto fiscal, así como los flujos de inversión extranjera directa.

Es importante enfatizar que la metodología usada en este documento compara los promedios de las variables *antes* y *después* de los acuerdos, lo que permite controlar de manera sencilla ciertos efectos fijos que pudieran estar afectando los resultados. De igual forma, la gran diversidad de fechas en las que ocurrieron los acuerdos permite dar cierta tranquilidad sobre algunos efectos temporales que pudieran estar afectando al comportamiento de las distintas variables. Si bien el documento no involucra un análisis econométrico sofisticado, la metodología de eventos utilizada permite dar órdenes de magnitud ilustrativas sobre el potencial impacto económico de la paz.

Los resultados muestran que tras la terminación del conflicto viene una importante mejora en la confianza, lo que se constituye en el principal dividendo de la paz. Lo anterior se manifiesta en aumentos en la inversión productiva, crecimiento en el consumo y mayores flujos de capital externo, vía aumentos en la

inversión extranjera. Estos factores permiten elevar la tasa de crecimiento de la economía, el ingreso per cápita y, en general, el bienestar de la población.

En particular, de acuerdo con los resultados del estudio, el dividendo económico de la paz se reflejaría en un crecimiento medio anual del PIB de entre 1,1 y 1,9 puntos porcentuales superior al promedio preconflicto, así como en un incremento del 54 por 100 en el PIB per cápita en diez años sin incluir el componente tendencial. Por el lado de la demanda, comparando los crecimientos medios antes y después del conflicto, la mayor confianza sobre las economías postconflicto genera un aumento de 2,5 pp (puntos porcentuales) en la tasa de crecimiento del consumo de los hogares y conduce a un incremento de 5,5 pp en la inversión como porcentaje del PIB. Asimismo, permite que la inversión extranjera directa se triplique en diez años, e inserta de forma considerable las economías en el comercio internacional, al aumentar en 17,7 pp la tasa de apertura comercial (suma de exportaciones e importaciones como porcentaje del PIB).

Por el lado de la oferta, los resultados muestran un crecimiento de 1,4 pp adicionales en el sector agropecuario, un aumento de 0,8 pp en la tasa de crecimiento de la industria y un destacable aumento de 4,4 pp en el crecimiento del sector de la construcción, que parece beneficiarse de forma especial de las necesidades de infraestructura que surgen una vez finaliza el conflicto armado.

Este trabajo se divide en cuatro partes. La primera es esta introducción. La segunda muestra la revisión de los estudios realizados en Colombia para determinar los beneficios de alcanzar la paz. La tercera explica el desarrollo metodológico para seleccionar de una forma rigurosa las muestras de países. La cuarta ▷

muestra los resultados de la revisión de las variables y los dividendos económicos asociados a cada una de ellas. Finalmente, se presentan algunas implicaciones para la economía colombiana.

## 2. Literatura previa sobre el impacto del conflicto en Colombia

El inventario de estudios sobre el conflicto en Colombia es extenso, y abarca desde el costo económico del conflicto, incluyendo la pérdida de capital humano generada por la violencia, hasta estudios de impacto sectorial y cuantificaciones de los beneficios del cese del conflicto armado. A continuación se hace una breve reseña de esta literatura.

Vargas (2003) hace un cálculo de los costos del conflicto para el país, mostrando cómo el ingreso per cápita habría tenido un crecimiento inferior en 1,25 pp por año, a raíz de la intensificación del conflicto en 1998, con lo cual el PIB total hubiera dejado de crecer dos puntos porcentuales cada año. Querubín (2003) encuentra que una reducción de 10 pp en el crecimiento de diferentes manifestaciones de violencia puede contribuir a un incremento cercano a los 0,6 pp en la tasa de crecimiento del producto per cápita total. González (2006) muestra que los eventos violentos asociados al conflicto armado tienen un efecto negativo sobre el crecimiento económico de algunos departamentos y sobre la convergencia económica regional.

Villa, Restrepo y Moscoso (2013) encuentran que el conflicto le cuesta al país entre 0,5 y 0,8 pp de crecimiento del PIB. Ello significaría que, con conflicto, el PIB de Colombia se duplicaría cada 18,5 años, mientras que sin conflicto tardaría solo 8,5 años. De igual

forma, estiman que el ingreso per cápita pasaría de 11.200 dólares (USD) a 16.700 USD en ausencia de conflicto en el 2013, lo que implica una reducción de 8 a 4 años en el tiempo que se requeriría para duplicar el ingreso promedio. Por su parte, Santa María, Rojas y Hernández (2013) encuentran que si las tasas de homicidios y acciones terroristas se reducen en un 50 por 100, el PIB se incrementaría en 2 pp.

A nivel sectorial, hay varios estudios que refuerzan las conclusiones anteriores. En términos del sector agrícola, Ibáñez (2008) encuentra que en ausencia del conflicto armado la producción del sector agropecuario se incrementaría significativamente, lo que permitiría un aumento del consumo de productos agrícolas y del bienestar de la población rural. Pinilla (2013) estima que el conflicto causa una reducción anual en el PIB agropecuario del 3,1 por 100, cuyo crecimiento promedio desde 2001 ha sido 2,4 por 100. Por su parte, Pinilla y Durán (2013) muestran que se producirían 700.000 toneladas adicionales de alimentos en 110.000 hectáreas adicionales. Finalmente, Kalmanovitz (2014) establece que se recuperarían cerca de 800.000 hectáreas de tierra y Arias e Ibáñez (2014) que 2,1 millones de personas tendrían la posibilidad de regresar a producir en tierras productivas.

A nivel industrial, Rettberg (2008) afirma que en ausencia del conflicto el 75 por 100 de los empresarios aumentarían el empleo y las inversiones destinadas a innovación. Camacho, Rodríguez y Zárate (2014) encuentran que una reducción del 10 por 100 en la intensidad del conflicto reduciría la tasa de salida de empresas manufactureras en un 10,3 por 100. Finalmente, Gaviria (2004) concluye que la emigración del trabajador cualificado se reduciría significativamente. ▷

A nivel financiero, Marulanda y Paredes (2006) concluyen que con el cese del conflicto habría una extensión de servicios financieros en zonas rurales.

En términos de pérdidas asociadas a la formación de capital humano, Sánchez y Rodríguez (2009) muestran que el conflicto reduce el promedio de los años de educación en 8,8 por 100. Rodríguez y Sánchez (2012) concluyen que en ausencia de conflicto se presentaría una reducción significativa de las tasas de deserción escolar y un aumento de entre 0,6 y 1,2 años en los años de educación. Finalmente, el Instituto Colombiano de Bienestar Familiar —ICBF— (2013) calcula que cerca de 13.000 niños, niñas y adolescentes reclutados entre 1993 y 2013 regresarían a sus hogares.

### **3. Dividendo económico de la paz: metodología**

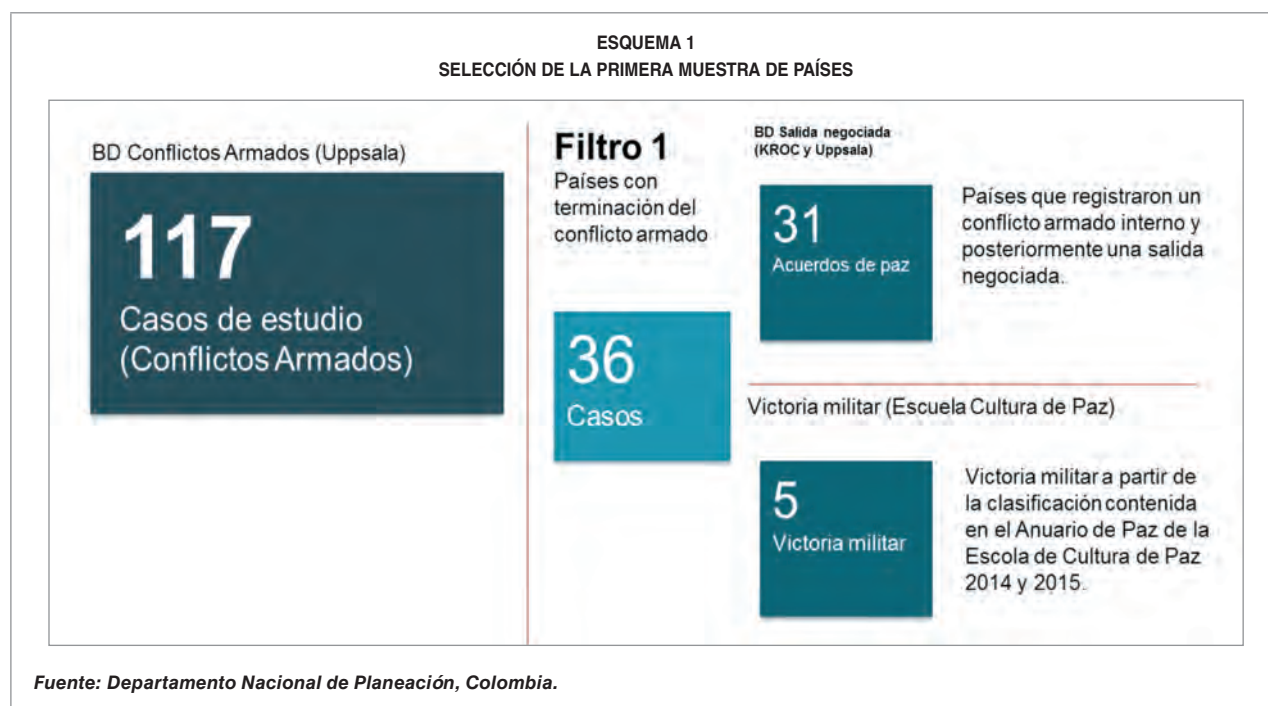
Partiendo de la naturaleza de la situación de conflicto armado en Colombia, el presente trabajo toma información de tres de las fuentes más reconocidas en el análisis de la terminación y resolución de conflictos: la base de datos de conflictos armados de la Universidad de Uppsala, la base de datos Peace Accords Matrix construida por el Kroc Institute de la Universidad de Notre Dame y los Anuarios de Paz de la Escuela de Paz de España. La información de estas fuentes provee un análisis cuantitativo y cualitativo de los conflictos alrededor del mundo, incluyendo información sobre cuántos acuerdos de paz se han firmado e implementado, así como cuáles son los puntos de cada acuerdo que han presentado una mayor complejidad durante la etapa de implementación. A continuación, se detalla cada una de las fuentes de información.

#### **3.1. Base de datos de conflictos armados de la Universidad de Uppsala, Suecia**

La base de datos de conflictos armados UCDP/PRIO es una de las bases de datos que registra información más antigua referente a conflictos armados en el mundo. Registra conflictos que hayan tenido lugar entre 1946 y 2014, y en los que al menos uno de los actores del conflicto fuera el Gobierno de un Estado. De acuerdo con la revisión realizada, se identificaron 117 conflictos internos que se toman como una primera muestra para el ejercicio comparativo. Esto en tanto que muchos de los conflictos registrados en la base de datos hacen referencia a conflictos interestatales y conflictos que no tienen similitudes con la situación de Colombia, por lo que no fueron tenidos en cuenta en la muestra seleccionada.

#### **3.2. Peace Accords Matrix del Kroc Institute de la Universidad de Notre Dame, Estados Unidos**

La base de datos del Kroc Institute de la Universidad de Notre Dame, Peace Accords Matrix, es la más amplia de conflictos armados internos. Hace uso de fuentes cualitativas y cuantitativas para hacer seguimiento a 34 acuerdos de paz en 31 países, que se negociaron entre 1989 y 2012. Para cada país se incluye un reporte anual de los resultados de la implementación de los acuerdos durante sus primeros diez años, lo cual permite conocer el avance en su implementación. La base de datos provee un total de 51 variables construidas con base en el contenido de los textos de los acuerdos, e incluye temas como reforma de la justicia, derechos de las mujeres, reforma educativa y manejo de recursos naturales. ▷



### 3.3. Anuarios de Paz de la Escuela de Paz de España

El *Anuario de Procesos de Paz* es una publicación anual editada desde 2006. En la publicación se analizan los procesos de negociación para la terminación de conflictos armados internos proponiendo tres tipologías de resolución: acuerdo de paz, fin sin negociación y victoria militar. Adicionalmente, a través del seguimiento en los medios, la base provee perfiles detallados de cada proceso que se dividen en cinco categorías: bien, con dificultades, mal, en exploración y resueltos.

### 3.4. Selección de las muestras

*Primera muestra.* Del total de los 117 países identificados en la fuente de Uppsala se cruzó información con la base de datos del Kroc Institute y con las dos últimas versiones del Anuario de Paz (2014-2015). De este cruce

de fuentes se obtuvo una muestra de 36 países: 31 países con acuerdo de paz y cinco países con victoria militar. Esta muestra involucra países con terminación del conflicto, es decir, países que han alcanzado etapas de posconflicto por medio de un acuerdo de paz o un proceso de victoria militar. De esta manera se garantizó que se incluyeran países como Perú, que, a pesar de no contar con un acuerdo de paz, puede proveer elementos interesantes en el análisis económico del posconflicto.

*Segunda muestra.* Recoge los 31 países de la primera muestra que tuvieron una salida negociada al conflicto. Son países que han vivido conflictos con variables étnicas, religiosas y sociales que no necesariamente han tenido presencia en Colombia, pero cuyos acuerdos de paz contemplaron componentes que se discuten actualmente en La Habana, tales como desarme, desmovilización y reintegración.

*Tercera muestra.* Partiendo de la segunda muestra, y con el fin de acotar aún más los países para el ejercicio comparativo, se ▷



revisaron las 51 variables que forman parte de la Peace Accords Matrix y se seleccionaron doce. El criterio de selección fue principalmente la coincidencia de variables disponibles en la base de datos frente a las características del proceso de conversaciones de paz que se adelanta en Colombia con las FARC-EP. Las doce

variables seleccionadas fueron: 1) proceso de desarme; 2) proceso de desmovilización; 3) proceso de reintegración; 4) comisión de la verdad; 5) reparación a víctimas; 6) reforma electoral; 7) mecanismo de ratificación del acuerdo; 8) reformas en torno al desarrollo; 9) tiempo definido de implementación del acuerdo; 10) apoyo ▷

**TABLA 1**  
**PAÍSES CON TERMINACIÓN DEL CONFLICTO ARMADO (36)**

| País                            | Fecha  | País                         | Fecha  |
|---------------------------------|--------|------------------------------|--------|
| Angola                          | Abr/02 | Burundi                      | Ago/00 |
| Bosnia                          | Nov/95 | Congo (Brazzaville)          | Dic/99 |
| Camboya                         | Oct/91 | Croacia                      | Nov/95 |
| Costa de Marfil                 | Mar/07 | Filipinas                    | Sep/96 |
| El Salvador                     | Dic/91 | Guinea-Bissau                | Nov/98 |
| Guatemala                       | Dic/96 | Indonesia                    | Ago/05 |
| India                           | Feb/93 | Líbano                       | Oct/89 |
| Irlanda del Norte (Reino Unido) | Abr/98 | Libia*                       | 2011   |
| Liberia                         | Ago/03 | Malí                         | Ene/91 |
| Macedonia                       | Ago/01 | Nepal                        | Nov/06 |
| Mozambique                      | Oct/92 | Papúa-Nueva Guinea           | Ago/01 |
| Níger                           | Abr/95 | Rep. Centroafricana*         | 2013   |
| Perú*                           | 1992   | Senegal                      | Dic/04 |
| Ruanda                          | Ago/93 | Sri Lanka*                   | 2009   |
| Sierra Leona                    | Jul/99 | Sudán                        | Ene/05 |
| Sudáfrica                       | Nov/93 | Timor-Leste (Timor Oriental) | May/99 |
| Tayikistán                      | Jun/97 | Yibuti                       | May/01 |
| Yemen*                          | 2011   |                              |        |
| Bangladés                       | Dic/97 |                              |        |

\*Países con victoria militar.  
*Fuente: Departamento Nacional de Planeación, Colombia.*

de donantes; 11) presencia de otros grupos armados al margen de la ley; y 12) cese al fuego.

Con base en estas doce variables se aplica un filtro para seleccionar los países que cumplieran al menos 5 de las 12 mencionadas, resultando una muestra de 28 países. Adicionalmente, se revisaron cuáles de esos 28 compartían la misma intensidad del conflicto con Colombia, resultando una muestra de 20 países. Finalmente, se filtraron y descartaron aquellos países que habían tenido la intervención de un tercer Estado, dando lugar a una muestra final de 18 países. Esta lista busca delimitar la muestra a aquellos países con mayores similitudes al caso colombiano, en términos de la naturaleza de los acuerdos que se firmaron y su coincidencia con los puntos de la agenda de negociación de La Habana.

A continuación, se relacionan los países seleccionados para el ejercicio comparativo. En el caso de la segunda lista, los países son los mismos de la primera muestra, pero excluyendo aquellos países con victoria militar.

**TABLA 2**  
**PAÍSES CON CONDICIONES SIMILARES AL CASO COLOMBIANO (18)**

| País                            | Fecha  |
|---------------------------------|--------|
| Bangladés                       | Dic/97 |
| Camboya                         | Oct/91 |
| Filipinas                       | Sep/96 |
| India                           | Feb/93 |
| Irlanda del Norte (Reino Unido) | Abr/98 |
| Macedonia                       | Ago/01 |
| Níger                           | Abr/95 |
| Ruanda                          | Ago/93 |
| Sudáfrica                       | Nov/93 |
| Burundi                         | Ago/00 |
| Costa de Marfil                 | Mar/07 |
| Guatemala                       | Dic/96 |
| Indonesia                       | Ago/05 |
| Liberia                         | Ago/03 |
| Malí                            | Abr/92 |
| Papúa-Nueva Guinea              | Ago/01 |
| Senegal                         | Dic/04 |
| Yibuti                          | May/01 |

**Fuente:** Departamento Nacional de Planeación, Colombia.

#### 4. Análisis de los resultados

En esta sección se describen de forma breve los resultados de las estimaciones efectuadas sobre las principales variables para calcular el dividendo de la paz sobre las 16 variables macroeconómicas estudiadas: crecimiento económico, PIB per cápita, inversión, ahorro, inversión extranjera directa, inflación, desempleo, ingresos y gastos del Gobierno, grado de apertura comercial, exportaciones e importaciones, consumo de los hogares y crecimiento de la agricultura, la industria y la construcción.

El análisis se realizó en seis periodos de tiempo: el año del acuerdo de cada país, 3 y 5 años antes del mismo, y 3, 5 y 10 años después de dicho acuerdo. Esto con el fin de tener una perspectiva de corto, mediano y largo plazo sobre la evolución de las distintas variables. Así las cosas, el dividendo de la paz resulta de la diferencia entre el promedio de los datos calculados 3 y 5 años antes del acuerdo y el promedio de los datos calculados 3, 5 y 10 años después del acuerdo. Este dividendo se calculó para cada agrupación de países y para cada variable<sup>1</sup>.

##### *Producto interior bruto*

En términos del PIB, los datos indican que cinco años antes del acuerdo las economías registraron tasas de crecimiento dinámicas, probablemente derivadas del efecto multiplicador del gasto militar. En el año del acuerdo, las tasas reportadas fueron negativas o cercanas a cero, posiblemente como resultado ▷

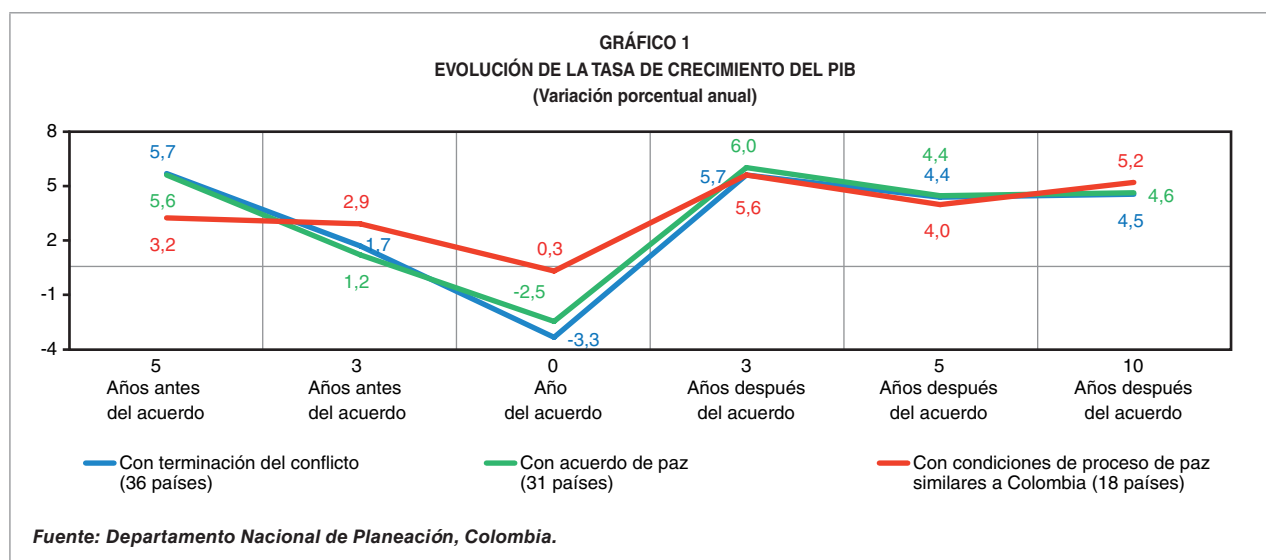
<sup>1</sup> Por ejemplo, en el caso del cálculo del PIB, el promedio de las tasas de crecimiento 5 y 3 años antes de la consecución del acuerdo para los 36 países con terminación del conflicto fue de 3,7 por 100, mientras que el promedio de las tasas de crecimiento 3, 5 y 10 años después de la consecución del acuerdo para el mismo grupo de países fue de 4,9 por 100. Entonces, el dividendo de la paz sobre el crecimiento, definido como la diferencia entre el crecimiento promedio antes y después del acuerdo, es de 1,1 por 100.

**TABLA 3**  
**RESUMEN DE LOS RESULTADOS OBTENIDOS**

| Variable               | Unidad de medida | Número de países | Promedio          |                     | Dividendo |
|------------------------|------------------|------------------|-------------------|---------------------|-----------|
|                        |                  |                  | Antes del acuerdo | Después del acuerdo |           |
| PIB                    | Variación %      | 36               | 3,7               | 4,9                 | 1,1       |
|                        |                  | 31               | 3,4               | 5,0                 | 1,6       |
|                        |                  | 18               | 3,1               | 4,9                 | 1,9       |
| PIB per cápita         | USD corrientes   | 36               | 1.663,0           | 2.848,0             | 1.185,0   |
|                        |                  | 31               | 1.348,0           | 2.811,0             | 1.463,0   |
|                        |                  | 18               | 1.719,0           | 3.628,0             | 1.909,0   |
| Inversión              | % del PIB        | 36               | 17,2              | 22,0                | 4,9       |
|                        |                  | 31               | 16,6              | 21,9                | 5,3       |
|                        |                  | 18               | 16,4              | 21,9                | 5,5       |
| Ahorro                 | % del PIB        | 36               | 15,9              | 16,9                | 1,0       |
|                        |                  | 31               | 14,1              | 16,9                | 2,8       |
|                        |                  | 18               | 15,2              | 17,6                | 2,4       |
| IED                    | % del PIB        | 36               | 1,2               | 4,3                 | 3,1       |
|                        |                  | 31               | 1,0               | 4,6                 | 3,7       |
|                        |                  | 18               | 0,8               | 4,1                 | 3,3       |
| Inflación              | Variación %      | 36               | 53,4              | 10,3                | -43,1     |
|                        |                  | 31               | 60,9              | 10,5                | -50,5     |
|                        |                  | 18               | 6,7               | 6,2                 | -0,5      |
| Desempleo              | Variación %      | 36               | 14,3              | 14,0                | -0,3      |
|                        |                  | 31               | 16,2              | 15,7                | -0,5      |
|                        |                  | 18               | 17,0              | 15,7                | -1,3      |
| Ingresos del Gobierno  | % del PIB        | 36               | 21,9              | 23,2                | 1,3       |
|                        |                  | 31               | 19,9              | 22,7                | 2,7       |
|                        |                  | 18               | 20,5              | 21,9                | 1,4       |
| Gastos del Gobierno    | % del PIB        | 36               | 21,6              | 25,7                | 4,0       |
|                        |                  | 31               | 21,1              | 24,1                | 3,0       |
|                        |                  | 18               | 22,1              | 24,2                | 2,1       |
| Apertura del Comercio  | % del PIB        | 36               | 106,5             | 122,4               | 15,9      |
|                        |                  | 31               | 114,2             | 129,2               | 14,9      |
|                        |                  | 18               | 56,7              | 74,4                | 17,7      |
| Exportaciones          | % del PIB        | 36               | 44,9              | 49,3                | 4,4       |
|                        |                  | 31               | 47,3              | 51,3                | 4,0       |
|                        |                  | 18               | 27,4              | 33,8                | 6,4       |
| Importaciones          | % del PIB        | 36               | 58,8              | 74,4                | 15,6      |
|                        |                  | 31               | 63,7              | 79,4                | 15,7      |
|                        |                  | 18               | 29,3              | 40,6                | 11,2      |
| Consumo de los hogares | Variación %      | 36               | 5,5               | 7,4                 | 1,9       |
|                        |                  | 31               | 5,1               | 7,6                 | 2,5       |
|                        |                  | 18               | 6,3               | 6,9                 | 0,6       |
| Agricultura            | Variación %      | 36               | 5,3               | 6,5                 | 1,2       |
|                        |                  | 31               | 5,5               | 6,7                 | 1,2       |
|                        |                  | 18               | 3,9               | 5,3                 | 1,4       |
| Industria              | Variación %      | 36               | 5,5               | 6,2                 | 0,7       |
|                        |                  | 31               | 5,2               | 6,3                 | 1,1       |
|                        |                  | 18               | 4,9               | 5,7                 | 0,8       |
| Construcción           | Variación %      | 36               | 4,3               | 9,7                 | 5,3       |
|                        |                  | 31               | 3,7               | 10,4                | 6,7       |
|                        |                  | 18               | 5,3               | 9,6                 | 4,4       |

Fuente: Departamento Nacional de Planeación, Colombia.





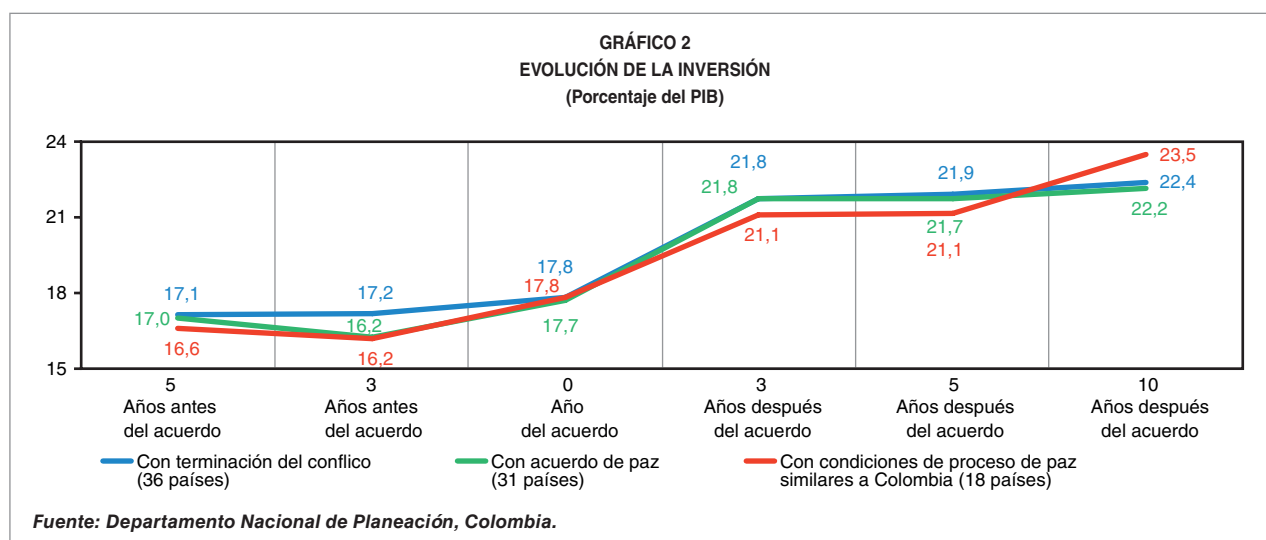
del resquebrajamiento económico a causa del conflicto y, una vez firmado el acuerdo, estas repuntaron con un efecto especialmente significativo en los primeros años después del suceso (Gráfico 1).

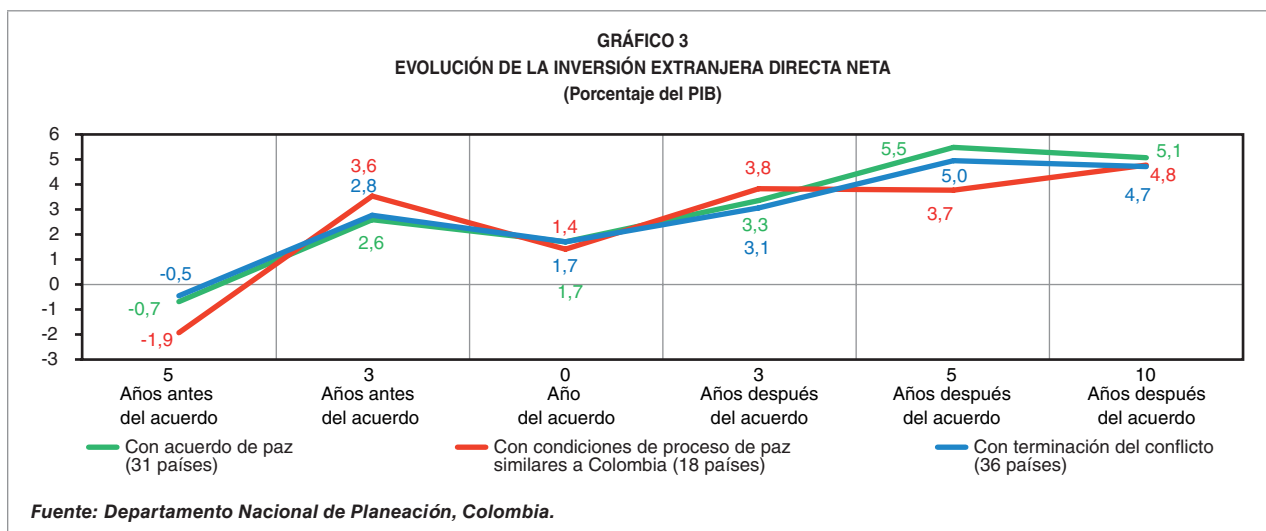
Al estimar el dividendo entre los años que precedieron al acuerdo y los que le siguieron se obtuvo que, en promedio, los países registraron tasas de crecimiento adicionales de entre 1,1 y 1,9 puntos del PIB. La estimación más alta es para los países cuyo proceso de paz cuenta con condiciones similares al de

Colombia y la más baja corresponde a los países con terminación del conflicto. La muestra de los países con terminación del conflicto negociado a través de un acuerdo de paz se ubicó en la mitad, con un aumento en promedio de 1,6 puntos del PIB.

*Tasa de inversión*

El efecto de la paz sobre la inversión total es significativo, posiblemente por el mayor nivel de confianza que este genera en los ▷





inversionistas. Para calcularlo se utilizaron los datos correspondientes a la relación inversión/PIB anual de los países. Los resultados revelan dos tendencias generalizadas: por un lado, las economías registraron tasas de crecimiento de la inversión más altas que la del PIB; por el otro, la relación inversión/PIB aumentó de forma importante después de la consecución del acuerdo de paz, particularmente en los tres años siguientes (Gráfico 2).

En términos del dividendo de la paz, la estimación indica que, en promedio, los países registraron tasas de inversión superiores al 30 por 100. La inversión/PIB creció, respectivamente, en 4,9; 5,3 y 5,5 puntos porcentuales del PIB en los países con terminación del conflicto, los que lo hicieron a través de un acuerdo de paz y aquellos cuyo proceso de paz cuenta con condiciones similares al de Colombia.

### *Inversión extranjera directa (IED)*

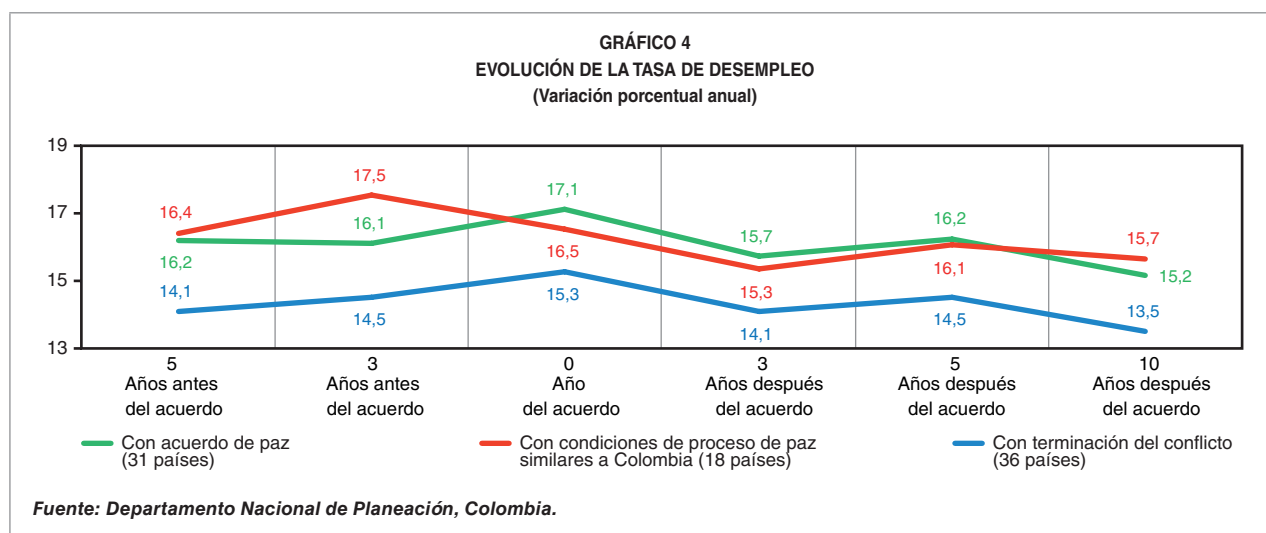
No es de extrañar que el efecto de la paz sobre la inversión extranjera directa neta sea también positivo. Los datos muestran que a pesar de que la relación IED/PIB anual de los países alcanzó uno de sus niveles más bajos en

el momento del acuerdo, una vez terminado el conflicto esta variable tuvo un comportamiento creciente y sostenido (Gráfico 3). El efecto se puede explicar como una respuesta al incremento de la confianza que estos acuerdos suelen generar en el inversionista extranjero.

El rango del impacto se encuentra entre un incremento del 3,1 (países con terminación del conflicto) y 3,7 puntos porcentuales del PIB (países cuyo proceso de paz cuenta con condiciones similares al de Colombia). Para el grupo de países con terminación del conflicto negociado a través de un acuerdo de paz el efecto es de 3,3. Adicionalmente, se observa que, diez años después del establecimiento del acuerdo, la relación IED/PIB casi se triplicó en todos los grupos de países.

### *Desempleo*

El efecto de la paz sobre el mercado laboral es el de una disminución leve pero sostenida del desempleo. Sin embargo, si se compara con el nivel de desempleo registrado durante la consecución del acuerdo (Gráfico 4), para todos los grupos de países, la disminución en la tasa de desempleo anual de los países ▷



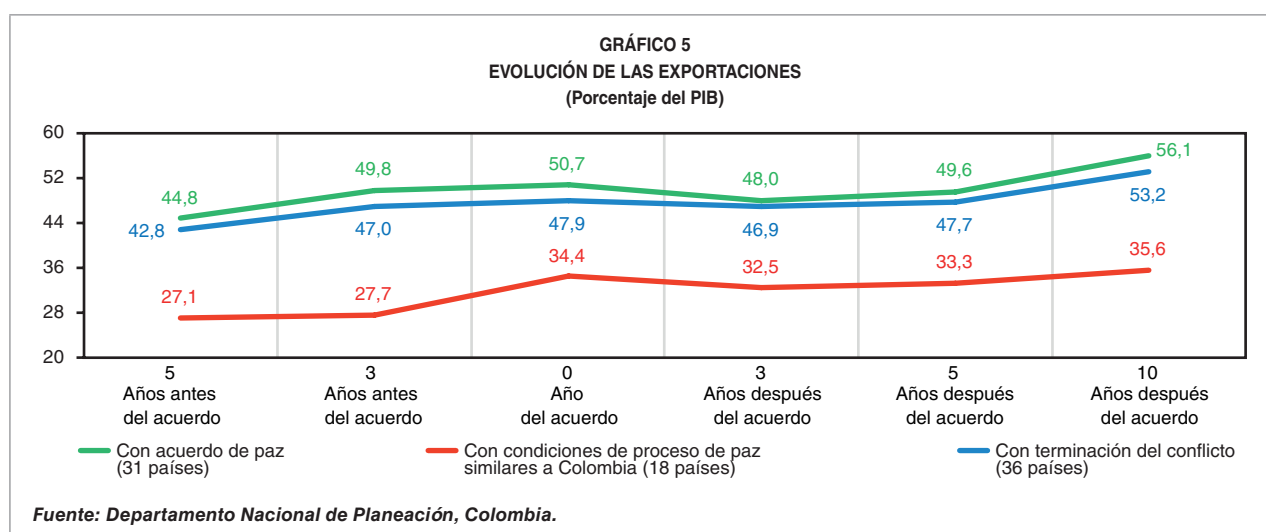
es aún más notoria. El comportamiento de esta variable es consistente con la mejora de las demás variables macroeconómicas descritas anteriormente.

El dividendo de la paz representa una reducción en la tasa de desempleo de entre 0,3 (países con terminación del conflicto) y 1,3 puntos porcentuales (países cuyo proceso de paz cuenta con condiciones similares al de Colombia). Para los países con terminación del conflicto negociado a través de un acuerdo de paz la cifra es de 0,5. Se observa que la reducción del desempleo fue cercana al 9 por 100

después de diez años del establecimiento del acuerdo para los países cuyo proceso de paz tiene condiciones similares al de Colombia.

#### Exportaciones

Esta variable muestra un comportamiento algo distinto al de la de apertura comercial. En los cinco años anteriores al acuerdo las economías registraron exportaciones crecientes. Sin embargo, una vez firmado, la tasa de exportaciones sobre el PIB muestra un leve descenso en los primeros tres años como ▷



consecuencia del proceso de recuperación, reconversión productiva y definición de una nueva oferta exportadora en el postconflicto. Pasados los tres años, la tendencia es que el nivel de exportaciones sobre el PIB de los países repunte y se consolide diez años después del acuerdo.

El rango del cambio está entre 4,0 (países con terminación del conflicto negociado a través de un acuerdo de paz) y 6,4 (países cuyo proceso de paz cuenta con condiciones similares al de Colombia) puntos de aumento en las exportaciones como porcentaje del PIB. En medio se encuentran los países con terminación del conflicto, que muestran un aumento de 4,4 puntos.

### Agricultura

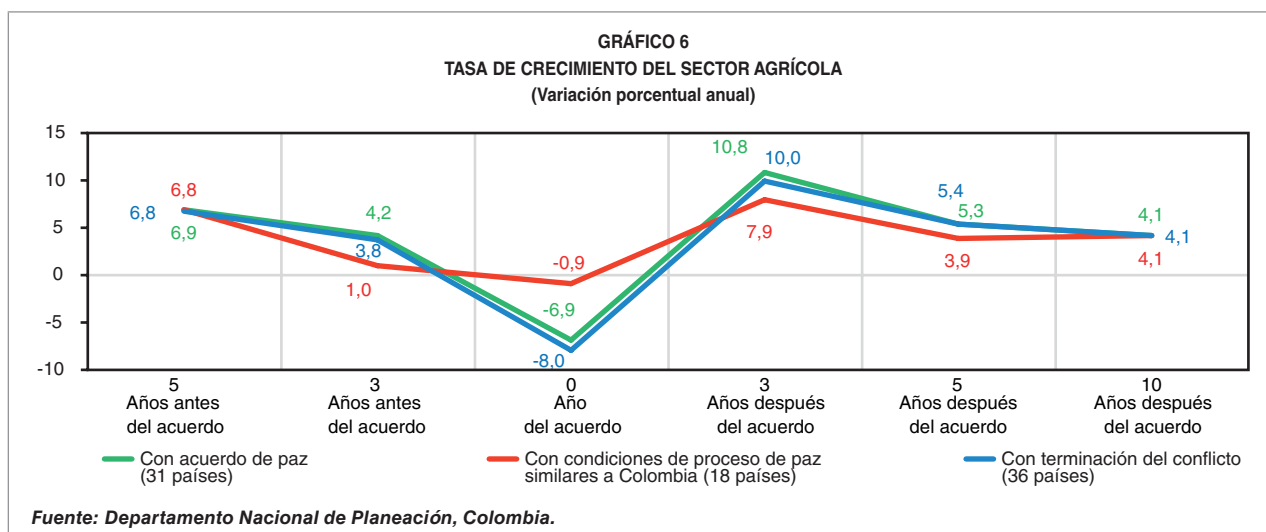
El efecto de la paz sobre la agricultura, medido como las tasas de variación porcentual anuales del sector, muestra una imagen similar a la del consumo de los hogares. Entre los cinco y tres años antes del acuerdo, las economías registran una tasa de crecimiento positiva pero decreciente en el sector, que llega a variaciones negativas en el año del acuerdo. Esto en tanto que el sector agrícola se ve afectado por

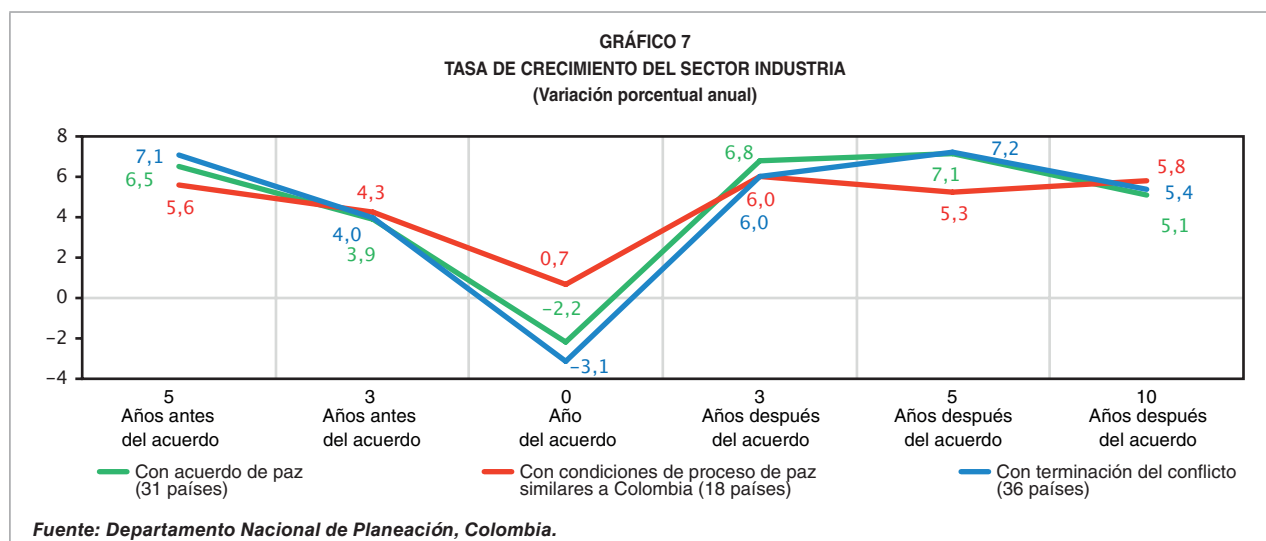
la baja producción y la destrucción ambiental fruto del conflicto. Firmado el acuerdo, el sector repunta alcanzando un crecimiento importante en los primeros tres años como consecuencia de un aumento en la productividad del sector. Entre los cinco y diez años después del acuerdo, la tasa se estabiliza y se mantiene en un nivel moderado y sostenible.

El impacto del dividendo de la paz en el sector agricultura se estima entre 1,2 y 1,4 pp adicionales en la tasa de crecimiento. El cambio de menor magnitud se da en los dos grupos de países con terminación del conflicto y con terminación del conflicto negociado a través de un acuerdo de paz. Los países cuyo proceso de paz cuentan con condiciones similares al de Colombia evidencian el cambio de mayor orden.

### Industria

El efecto de la paz en la industria sigue un patrón similar al del sector de agricultura. Al medir la variación porcentual anual de las tasas de crecimiento del sector para los diferentes países, se encuentra que, si bien en promedio estas son crecientes antes de la firma, hay una desaceleración fuerte al llegar el momento ▷





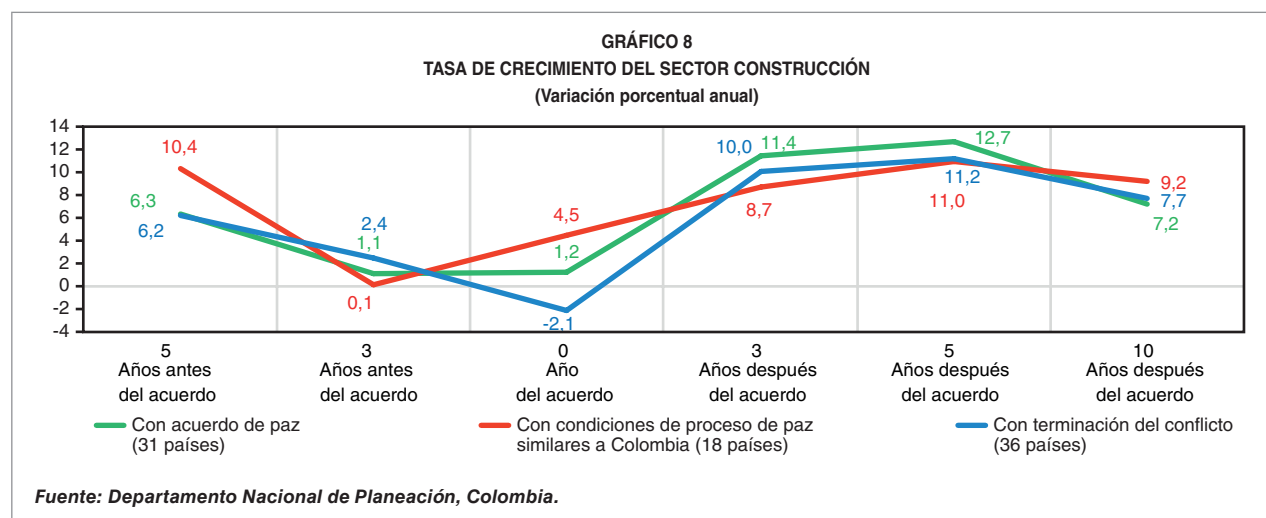
de la terminación del conflicto. Tres años después de la firma, el sector industrial presenta una recuperación importante gracias a que la reconstrucción de los países suele generar un aumento en la demanda del sector y al efecto de encadenamiento del mismo. Finalmente, a los diez años del acuerdo se consolida un crecimiento sostenible de la industria (Gráfico 7).

El orden de magnitud del cambio para la industria es ligeramente inferior al del sector agrario, pues se calcula un aumento en la tasa que está entre 0,7 puntos porcentuales (países con terminación del conflicto) y 1,1 (terminación

del conflicto negociado a través de un acuerdo de paz). En el medio están los países cuyo proceso de paz cuenta con condiciones similares al de Colombia, con una estimación de 0,8 puntos porcentuales.

### Construcción

El comportamiento de las tasas de variación porcentual anuales de los países en el sector de la construcción es similar a los de agricultura e industria. Entre los cinco y tres años antes del acuerdo, las economías registraron ▷



una tasa de crecimiento positiva pero decreciente, llegando a su punto más bajo en el año del acuerdo. Una vez finalizado el conflicto, el sector presenta una recuperación importante en los primeros tres años, motivada por la necesidad de reconstruir la infraestructura deteriorada por la guerra (Gráfico 8). Finalmente, entre cinco y diez años después del acuerdo, las tasas, si bien disminuyen ligeramente, se consolidan en niveles todavía altos.

En términos de su magnitud, el impacto del dividendo de la paz es mayor en la construcción que en los otros sectores analizados. Las tasas presentan aumentos de entre 4,4 puntos porcentuales (países cuyo proceso de paz cuenta con condiciones similares al de Colombia) y 6,7 (países con terminación del conflicto negociado a través de un acuerdo de paz). Los del grupo de países con terminación del conflicto obtienen un valor de 5,3 puntos porcentuales.

## 5. Conclusiones

El ejercicio presentado en este trabajo tuvo como objetivo presentar un análisis detallado sobre el dividendo económico que deja un proceso de paz con base en la experiencia de otros países, lo que permite dar elementos adicionales a la discusión sobre cuál sería el efecto del proceso de paz sobre la economía colombiana. El resultado central del trabajo es que el dividendo económico de la paz (medido como la diferencia entre el promedio de los datos calculados 3 y 5 años antes del acuerdo y el promedio de los datos calculados 3, 5 y 10 años después del acuerdo) se encuentra entre 1,1 y 1,9 puntos porcentuales adicionales de crecimiento en el PIB, así como en un incremento en diez años del 54 por 100

en el PIB per cápita sin incluir el componente tendencial.

Por el lado de la demanda, la mayor confianza sobre las economías postconflicto genera un aumento de 2,5 puntos porcentuales en la tasa de crecimiento del consumo de los hogares, conduce a un incremento de 5,5 puntos en la inversión como porcentaje del PIB, permite que la inversión extranjera directa se triplique e inserta de forma considerable las economías en el comercio internacional al aumentar en 17,7 puntos la tasa de apertura comercial (suma de exportaciones e importaciones como porcentaje del PIB).

Por el lado de la oferta, los resultados muestran un crecimiento de 1,4 puntos porcentuales adicionales en el sector agropecuario, un aumento de 0,8 pp en la tasa de crecimiento de la industria y un destacable aumento de 4,4 pp en el crecimiento del sector de la construcción, que parece beneficiarse de forma especial de las necesidades de infraestructura que surgen una vez finaliza el conflicto armado.

Una extrapolación de estos resultados al caso colombiano implica, entre otras cifras, que 1) el crecimiento potencial de la economía aumentaría del 3,5 por 100 a niveles cercanos al 5 por 100; 2) el PIB per cápita pasaría de 6.000 dólares a niveles cercanos a los 12.000 dólares; 3) la tasa de inversión aumentaría del 28 al 34 por 100 del PIB; 4) la inversión extranjera directa aumentaría de 12.000 a 35.000 millones de dólares anuales; y 5) las exportaciones alcanzarían niveles del orden de 65.000 millones de dólares, frente a los 35.000 millones de dólares de hoy. Estos resultados permiten afirmar que el dividendo económico de la firma de la paz en el caso colombiano podría ser significativo y afectar de manera positiva al bienestar de todos los colombianos. ▷

## Bibliografía

- [1] ÁLVAREZ, S. y RETTBERG, A. (2008). «Cuantificando los efectos económicos del conflicto: Una exploración de los costos y los estudios sobre los costos del conflicto armado colombiano». *Colombia Internacional*, n.º 67.
- [2] ARIAS, M. e IBÁÑEZ, A. (2014). «Agricultural Production Amid Conflict: The Effects of Shocks, Uncertainty, and Governance of Non-State Armed Actors». *Documento CEDE*-Universidad de los Andes.
- [3] COLECTIVO DE ORGANIZACIONES SOCIALES, COS. (2006). *Guatemala a 10 años de la firma de los Acuerdos de Paz*. Guatemala.
- [4] DEPARTMENT OF PEACE AND CONFLICT RESEARCH (2015). (Base de datos). Uppsala, Suecia. Universidad de Uppsala. UCDP/PRIO *Armed Conflict Dataset* v.4-2015, 1946-2014.
- [5] FISAS, V. (2014). *Anuario de Procesos de Paz*. Barcelona: Icaria.
- [6] FISAS, V. (2015). *Anuario de Procesos de Paz*. Barcelona: Icaria.
- [7] GONZÁLEZ, A. (2006). «Convergencia regional y conflicto armado interno en Colombia 1980-2004». *Tesis de economía*. Pontificia Universidad Javeriana.
- [8] HOFFLER, P. C. (2002). *The World Bank Development Research Group*.
- [9] IBÁÑEZ, A. (2008). *El impacto del desplazamiento forzoso en Colombia*. Cepal. 2008.
- [10] INSTITUTO UNIVERSITARIO DE OPINIÓN PÚBLICA. UNIVERSIDAD CENTROAMERICANA JOSÉ SIMEÓN CAÑAS (1998). *La violencia en El Salvador en los años noventa. Magnitud, costos y factores posibilitadores*. San Salvador.
- [11] NASI, C. (2008). *Cuando callan los fusiles: impacto de la paz negociada en Colombia y en Centroamérica*. Bogotá: Norma.
- [12] QUERUBÍN, P. (2003). «Crecimiento departamental y violencia criminal en Colombia». Universidad de los Andes. *Documento CEDE* n.º 12.
- [13] RETTBERG, A. (2008). *Explorando el dividendo de la paz: Percepción de los impactos del conflicto en el sector privado colombiano*. International Alert, Universidad de los Andes.
- [14] SALAMANCA, S.; ROJAS, N. y HERNÁNDEZ, G. (2013). «Crecimiento y conflicto armado en Colombia». *Archivos de Economía*. DNP.
- [15] UNIVERSITY OF NOTRE DAME. *Peace Accords Matrix*. Peace Accords Matrix. Estados Unidos. Recuperado en 2015.
- [16] VARGAS, J. (2003). «Conflicto interno y crecimiento económico en Colombia». Universidad de los Andes. *Tesis Maestría en Economía PEG*.
- [17] VILLA, E.; RESTREPO, T. y MOSCOSO, M. (2013). *Crecimiento económico, conflicto armado y crimen organizado, evidencia para Colombia*. Pontificia Universidad Javeriana. CERAC.
- [18] BUITRAGO, W. (2015). *El fantasma de la democracia en sociedades divididas por el conflicto armado interno: una aproximación a los fundamentos de los mecanismos de legitimación de acuerdos de paz*. Pontificia Universidad Javeriana. ▷

### Definición de variables del Kroc Institute for International Peace Studies

**Cese del fuego.** Se refiere a una paralización o suspensión de los combates; una orden militar para que cesen las acciones agresivas y movimientos; un alto el fuego puede ser una parte de un CPA o el CPA puede heredar un alto el fuego acordado previamente. Operativamente, esto mide el compromiso por parte del Gobierno y los rebeldes en el acuerdo de alto el fuego.

**Desarme.** La colección, la documentación y el control de las armas pequeñas, municiones, explosivos y armas ligeras y pesadas utilizadas durante la guerra.

**Desmovilización.** La aprobación de la gestión oficial y controlada de los combatientes activos de las fuerzas armadas u otros grupos armados. La primera etapa de la desmovilización puede extenderse desde el procesamiento de los combatientes individuales en centros temporales hasta la concentración de tropas en los campos designados para este fin (lugares de acantonamiento, campamentos, zonas de concentración o cuarteles).

**Reintegración.** Programas por los cuales los excombatientes reciben capacitación para el trabajo, la educación o la compensación para ayudarles en su reinserción a la vida civil.

**Tiempo definido de implementación del acuerdo.** El acuerdo sobre la línea de tiempo por el cual se llevarán a cabo las diversas disposiciones del acuerdo de paz. Hay acuerdos que a menudo tienen múltiples líneas de tiempo para diferentes disposiciones; esta codificación se refiere a si la línea de tiempo en general fue seguida por las disposiciones señaladas.

**Apoyo de donantes.** El acuerdo exige un amplio apoyo financiero de Estados extranjeros u organizaciones internacionales en apoyo de la aplicación del acuerdo de paz.

**Desarrollo.** Las reformas o programas destinados a mejorar el desarrollo económico y social de la nación o de áreas de la nación.

**Reforma electoral de partidos políticos.** Las reformas o cambios en el sistema electoral que afecta a las oportunidades de participación de las personas y las partes, permitiendo que los grupos rebeldes se conviertan en partidos políticos activos.

**Presencia de otros grupos armados al margen de la ley.** Idioma que implica la regulación y tratamiento de los grupos paramilitares, incluyendo las milicias y los mercenarios.

**Mecanismo de ratificación.** El acuerdo exige un proceso por el cual se pueda conferir estatus legal formal por una legislatura o elección.

**Reparaciones.** El acuerdo incluye reparaciones o algún tipo de compensación que se hizo a un grupo en particular o para las víctimas del conflicto en general.

**Comisión de la verdad y reconciliación.** El acuerdo establece un cuerpo temporal sancionado oficialmente para investigar e informar sobre los patrones de abusos contra los derechos humanos que ocurren en el transcurso de la guerra civil.



## SUSCRIPCIÓN ANUAL

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

## EJEMPLARES SUELTOS

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

### DATOS

Nombre y apellidos .....

Empresa .....

Domicilio .....

D.P. .... Población .....

N.I.F. ....

Teléf. .... Fax. ....

Email .....

### DATOS DEL EDITOR:

**NIF:S2800568D**  
**Transferencia a la cuenta de ingresos por venta de publicaciones del Ministerio de Economía y Competitividad.**  
**IBERCAJA. Calle Alcalá 29. 28014 MADRID (ESPAÑA)**  
**CÓDIGO CUENTA CLIENTE: 2085-9252-07-0330598330**  
**CÓDIGO BIC DE IBERCAJA: CAZRES2Z**  
**IBAN: ES47 2085-9252-07-0330598330**



MINISTERIO  
DE ECONOMÍA, INDUSTRIA  
Y COMPETITIVIDAD

SUBSECRETARÍA  
SECRETARÍA GENERAL TÉCNICA  
SUBDIRECCIÓN GENERAL DE  
ESTUDIOS, INFORMACIÓN Y PUBLICACIONES

### Suscripciones y ventas por correspondencia:

Paseo de la Castellana, 162 8ª 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](mailto:distribucionpublicaciones@mineco.es)

## 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/diccional/canaima/canaima2.htm> [Recuperado: 2000, 3 de junio].

Los artículos publicados estarán disponibles en [www.revistasICE.com](http://www.revistasICE.com)

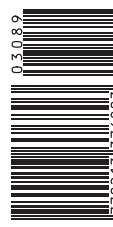
## ÚLTIMOS MONOGRÁFICOS PUBLICADOS



BOLETÍN ECONÓMICO

# ICE

INFORMACIÓN COMERCIAL  
ESPAÑOLA



0.30.8.9  
9 770213 576803

• 7 €+IVA



GOBIERNO  
DE ESPAÑA

MINISTERIO  
DE ECONOMÍA, INDUSTRIA  
Y COMPETITIVIDAD