

INFORMACIÓN COMERCIAL ESPAÑOLA
MINISTERIO DE INDUSTRIA, COMERCIO Y TURISMO

Núm. 3163
OCTUBRE de 2023



Horizonte África

China en las cadenas globales de valor

En preparación

- Brasil: redescubriendo al gigante sudamericano

Los análisis, opiniones y conclusiones expuestos en los artículos de esta publicación son los de los autores y no representan opiniones oficiales de la Secretaría de Estado de Comercio, con las que no tienen por qué coincidir necesariamente

MINISTERIO DE INDUSTRIA, COMERCIO Y TURISMO

NÚMERO 3163

Director

Bernardo Hernández San Juan

Secretario de Redacción

Juan Enrique Gradolph Cadierno

Jefa de Redacción

Pilar Buzarra Villalobos

Consejo de Redacción: Iria Álvarez Besteiro, Antonio M^a Ávila Álvarez, Fernando Ballesteros Díaz, Marta Bardón Fernández-Pacheco, Alberto Cerdán Borja, José M^a Fernández Rodríguez, Rocío Frutos Ibor, Joaquín López Vallés, Rodrigo Madrazo García de Lomana, Isaac Martín Barbero, Isabel Riaño Ibáñez, Paloma Sánchez Muñoz, Francisco Javier Sansa Torres y Marta Valero San Paulo.

Redacción: María José Ferreras Álvarez.

Logo y diseño general: Manuel A. Junco.

Edición y Redacción: Paseo de la Castellana, 162, planta 12. Teléfono: 91 349 31 90. www.revistasICE.com

Distribución y suscripciones: 91 349 43 35, CentroPublicaciones@mincotur.es

El Boletín Económico de ICE se encuentra en las siguientes bases bibliográficas: CARHUS PLUS+, CIRC, DIALNET, DICE, DULCINEA, EBSCO, ISOC, Journal Scholar Metrics, MIAR y REBIUN.

Editor: S. G. de Estudios y Evaluación de Instrumentos de Política Comercial. Secretaría de Estado de Comercio

Diseño de cubierta: Fernando Fuentes

Composición y maquetación: SAFEKAT, SL

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

Papel:

Exterior: estucado brillo ecológico (150 g)

Interior: offset ecológico FSC/TCF (80 g)

ECPMINCOTUR: 1.ª ed./200/1023

PVP: 7€ + IVA

DL: M 30-1958

NIPO: 112-19-006-3

e-NIPO: 112-19-007-9

ISSN: 0214-8307

e-ISSN: 2340-8804

Catálogo general de publicaciones oficiales: <https://page.mpr.gob.es/>

<https://doi.org/10.32796/bice.2023.3163>



S U M A R I O

		En portada
Subdirección General de Países Mediterráneos, África y Oriente Medio	3	La Estrategia Horizonte África: una revisión para los próximos años
		Colaboraciones
Ramón Casilda Béjar	15	Unión Europea y América Latina: una nueva asociación estratégica modernizada y más sólida
Héctor Rojo Domingo	25	El ascenso de China en las cadenas globales de valor y su impacto en la relación comercial con España
Rocío Uriarte Chávarri y Ricardo Santamaría Burgos	37	Impacto sobre el empleo de la cobertura de los riesgos de la internacionalización por cuenta del Estado



*Subdirección General de Países Mediterráneos, África y Oriente Medio**

LA ESTRATEGIA HORIZONTE ÁFRICA: UNA REVISIÓN PARA LOS PRÓXIMOS AÑOS

La Secretaría de Estado de Comercio lanzó la Estrategia Horizonte África en 2020 y tres años después se ha revisado. Para ello, la Subdirección General de Países Mediterráneos, África y Oriente Medio ha realizado una encuesta en la que han participado once oficinas económicas y comerciales de las embajadas de España, treinta y una empresas con sede en España y sesenta con presencia en los países objetivo. Para esta revisión se han tenido en cuenta los datos más actuales relativos a dimensión del mercado, estabilidad macroeconómica y financiera, grado de apertura y acceso al mercado, exportación española y su potencial, inversión española y su evolución reciente, e interés de las empresas españolas en los distintos países y sectores. Las conclusiones obtenidas han llevado a incluir en la estrategia a Sudáfrica, Nigeria y Angola como países prioritarios, así como a adoptar una serie de medidas concretas para la mejora de los instrumentos institucionales y financieros.

Palabras clave: África, estrategia, empresas españolas, instrumentos financieros, apoyo institucional, internacionalización.

Clasificación JEL: F10, F13, F14, F23, F34.

1. La Estrategia Horizonte África

Con el objetivo de impulsar la internacionalización de las empresas españolas en el continente africano, en julio de 2020, el Ministerio de Industria, Comercio y Turismo aprobó la Estrategia Horizonte África. Dado el potencial económico de esta región, el margen de mejora de nuestros flujos de comercio e inversión, la creciente presencia de otros competidores en el continente y la necesidad de colaborar para

superar los efectos negativos de la pandemia de COVID-19, se diseñó una estrategia específica para incrementar la presencia empresarial, institucional y financiera de España en África, con unos objetivos cuantificables.

A partir de un ejercicio de identificación de países y sectores objetivo, se seleccionaron los siguientes países prioritarios, repartidos en dos regiones:

- En África Subsahariana se eligió a Costa de Marfil, Senegal, Kenia, Ruanda, Tanzania y Uganda.
- En el norte de África, a Argelia, Egipto y Marruecos.

* Secretaría de Estado de Comercio.

Versión de septiembre de 2023.

<https://doi.org/10.32796/bice.2023.3163.7665>

En el primer grupo se incluyó un conjunto de países especialmente dinámicos con fundamentos económicos sólidos, mientras que en el norte de África se tuvo en cuenta especialmente su tamaño económico, así como su importancia para España como socios comerciales. Adicionalmente, se identificaron una serie de sectores clave por su contribución al crecimiento económico y sostenible de estos países, y que al mismo tiempo podían generar un importante efecto arrastre en las empresas españolas. Se trata de sectores donde las empresas españolas han acumulado una amplia experiencia internacional, y cuya actividad está alineada con los Objetivos de Desarrollo Sostenible de la Agenda 2030. Entre ellos se encuentran las infraestructuras energéticas y las energías renovables, el tratamiento de residuos, la agroindustria, el transporte ferroviario, la ingeniería y consultoría, y el agua y saneamiento.

A partir de este ejercicio de identificación se proponían medidas concretas de apoyo institucional y financiero que contribuyeran a reforzar la competitividad de la exportación y la inversión españolas en la región.

En el eje financiero se hacían propuestas asociadas al Fondo de Internacionalización de la Empresa (FIEM), como el refuerzo de la financiación concesional ligada, el refuerzo de la financiación en términos comerciales ampliando el apoyo financiero al gasto local, el estudio de líneas de financiación en colaboración con banca local que permita financiar trabajos realizados por empresas locales y el posible desarrollo de la oferta de financiación desligada en aquellos sectores de interés.

Adicionalmente, en el marco del Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia, se aprobó una línea de financiación FIEM no reembolsable, dotada con 50 millones de euros para

el periodo 2021-2023¹. Se trata de un instrumento que ofrece fondos para financiar estudios de viabilidad, asistencias técnicas, planes sectoriales, consultorías, ingenierías o cualquier otro estudio que permita la detección, definición y mejora de proyectos de interés, y con un elevado efecto arrastre, para la internacionalización de las empresas españolas. Por su condición estratégica, los estudios ejecutados en el ciclo integral del agua en los países objetivo serían priorizados.

Además, se hacían propuestas para ampliar los instrumentos de cobertura del riesgo de las operaciones de exportación, gestionados por Cesce, y para promover el apoyo financiero a la inversión de las empresas españolas a través de los Fondos FIEX y FONPYME gestionados por COFIDES.

En cuanto al eje institucional, se proponía el refuerzo de la Red de Oficinas Económicas y Comerciales en la región, incrementar la presencia institucional de altos cargos de la Administración económica y comercial española, reforzar el marco jurídico bilateral mediante la negociación de Acuerdos de Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones (APPRI) y promover el papel del ICEX en la región.

2. Resultados de la Estrategia Horizonte África 2020-2023

Desde su aprobación, la estrategia ha servido como marco de actuación de la política comercial bilateral en la región. En este sentido, en relación con el *eje institucional*, se ha aumentado el número de oficinas económicas y comerciales en el continente, con la apertura de una en Adis Abeba (Etiopía) en abril de ▷

¹ Prorrogada posteriormente hasta el 31 de diciembre de 2024.

2022 y otra en Duala (Camerún), en octubre de 2023. Además, a pesar de las dificultades provocadas por la aparición de la COVID-19, a lo largo de los dos últimos años se ha incrementado sustancialmente la frecuencia y el nivel de representación de los viajes oficiales de autoridades españolas al continente. Estos viajes han servido para organizar encuentros empresariales destinados a establecer alianzas, incrementar iniciativas de inversión de interés común o fortalecer las relaciones comerciales. Concretamente, en este periodo el presidente del Gobierno viajó a países como Senegal, Angola, Sudáfrica, Kenia, Marruecos, Túnez y Egipto, acompañado de empresas españolas con intereses en esos países.

Tanto en esas visitas como en las que han realizado a España altos mandatarios de países de la región como Angola, Senegal, Egipto, Marruecos, República Democrática del Congo, Kenia, Sudáfrica, Ghana, Túnez y Nigeria, entre otros, se ha aprovechado la ocasión para organizar encuentros empresariales y de inversión con el sector privado de nuestro país. Estos eventos se han desarrollado en el marco del acuerdo de colaboración con la CEOE, la Cámara de España y el ICEX.

En cuanto al *eje financiero*, la Secretaría de Estado de Comercio ha promovido un mayor uso de instrumentos financieros oficiales en el continente africano, como el Fondo Español para la Internacionalización de la Empresa (FIEM), tanto en su versión reembolsable como no reembolsable. En estos tres años se ha aprobado la financiación de créditos en condiciones OCDE para la ejecución por empresas españolas de un total de 49 proyectos en África, incluyendo préstamos a clientes públicos, pero también privados, en sectores como el ferroviario, la digitalización o el desarrollo industrial. Además, se han aprobado once operaciones

con cargo a la línea no reembolsable del FIEM para financiar estudios de ingeniería y viabilidad en áreas como la transformación agraria, la gestión de los recursos hídricos, la movilidad urbana, las infraestructuras o el turismo.

3. Análisis cualitativo de los resultados: comentarios recibidos de las empresas españolas y de las oficinas económicas y comerciales

La revisión de la Estrategia Horizonte África se plantea tres años después de su creación, con el objetivo de hacer de la estrategia un instrumento dinámico y flexible, que se adapte a la realidad del continente y de nuestras empresas, además de tener en cuenta las tendencias globales de financiación del desarrollo sostenible. En este sentido, los compromisos adquiridos por España para abordar el desafío del cambio climático y la transición a una economía verde tienen su reflejo en los proyectos e iniciativas de las empresas españolas en el continente. La situación de elevado endeudamiento del sector público en muchos de estos países hace especialmente interesante alinear esta estrategia con la iniciativa Global Gateway de la UE, para promover la inversión privada en proyectos de interés. También es necesario enmarcar esta estrategia en la importancia de la seguridad económica ante las incertidumbres en el contexto geopolítico global.

Con la revisión se pretende identificar las buenas prácticas y los éxitos conseguidos, así como los retos pendientes para optimizar los resultados en los próximos años.

La Subdirección General de Países Mediterráneos, África y Oriente Medio ha llevado a cabo una encuesta, en mayo de 2023, en la que han participado once oficinas económicas ▷

y comerciales de la región, treinta y una empresas con sede en España y sesenta con presencia en los países objetivo. Las preguntas de la encuesta se han centrado en la presencia y experiencia de la empresa en África, el modo de acceso a los mercados en los que está presente, los principales competidores internacionales, los mercados de mayor potencial en el continente y la identificación de las actuaciones de promoción comercial más efectivas, así como la valoración de los instrumentos financieros e institucionales de la Secretaría de Estado de Comercio.

A continuación se resumen los resultados obtenidos.

Interés geográfico

En lo que respecta a los países de interés de las empresas en la actualidad, Marruecos

es el país del continente africano donde se registra una mayor presencia de empresas españolas, seguido de Angola y Argelia. Sin embargo, encuentran que existe potencial por explorar en países como Angola, Costa de Marfil y Senegal. De éstos destaca el interés en Angola, país que no estaba incluido en la Estrategia Horizonte África anterior.

Interés sectorial

Respecto a los sectores en los que centrar la estrategia, las empresas han señalado algunos ya incluidos en la anterior versión, como son la infraestructura básica, incluyendo agua (gestión integral del agua, tratamiento del agua y saneamiento, plantas desaladoras, irrigación), energía (renovables, gas natural, infraestructuras eléctricas, petroquímica, soluciones energéticas integrales) y transporte (obra ▷

CUADRO 1
CLASIFICACIÓN DE LOS PAÍSES DE ÁFRICA EN CUANTO A LA PRESENCIA Y EL INTERÉS POTENCIAL DE LAS EMPRESAS CONSULTADAS

Presentes			Potenciales		
País	N.º veces nombrado	Ranking	País	N.º veces nombrado	Ranking
Marruecos	40	1	Angola	30	1
Angola	26	2	Costa de Marfil	25	2
Argelia	26	3	Senegal	24	3
Sudáfrica	25	4	Marruecos	22	4
Kenia	20	5	Egipto	21	5
Senegal	20	6	Sudáfrica	19	6
Costa de Marfil	19	7	Kenia	17	7
Egipto	18	8	Mozambique	15	8
Tanzania	17	9	Nigeria	15	9
Ghana	16	10	Tanzania	14	10
Mozambique	12	11	Uganda	9	11
Nigeria	10	12	Camerún	8	12
Uganda	10	13	Namibia	8	13
Camerún	8	14	Ghana	8	14
Namibia	8	15	Argelia	5	15
Botswana	2	16	Botswana	5	16
Etiopía	2	17	Etiopía	5	17

Fuente: Elaboración propia.

civil, terminales portuarias, pasos elevados urbanos y peatonales, carreteras y autopistas, ferroviario).

No obstante, sugirieron añadir como sectores de interés algunos no incluidos hasta ahora como prioritarios, tales como las telecomunicaciones (infraestructura, servicios y centros de datos) y las actividades de digitalización e innovación (asesoramiento tecnológico, sistemas de gestión de tráfico aéreo, de gestión de terminales aeroportuarias, operación de redes de distribución de energía eléctrica, digitalización de la Administración y sistemas de gestión de clientes).

También se recoge en las encuestas realizadas a las empresas el interés en llevar a cabo iniciativas en los sectores de servicios (transporte y logística, medioambientales, de salud o financieros), así como en el sector primario.

Principales competidores y factores explicativos

A nivel general, las empresas españolas consultadas han señalado la competencia de las empresas francesas como unas de las más fuertes de la región. Este hecho se refleja especialmente en el norte y oeste de África, por factores culturales e históricos, aunque también por el acompañamiento institucional de sus autoridades. Otros competidores son Reino Unido y Estados Unidos, sobre todo en los países anglófonos y en el sector financiero, debido en especial a las buenas condiciones financieras que ofrecen. Alemania también parece tener alta competitividad en la región, por aportar buenas condiciones financieras y apoyo institucional a sus empresas. No obstante, el país que presenta un mayor desafío en la región es China, por los acuerdos

intergubernamentales, las condiciones financieras ofrecidas, una agresiva promoción comercial, financiera e institucional y la mayor competitividad-precio en las licitaciones. También se aprecia que otros países emergentes como Turquía e India están ganando protagonismo en el continente africano.

Además, la mayoría de las potencias que compiten con España cuentan con convenios para evitar la doble imposición —aspecto clave en la exportación de servicios profesionales—, agencias de crédito a la exportación muy flexibles y mucha representación diplomática. Esto les permite ser más competitivos que la empresa española.

Apoyo financiero e institucional recibido

En las respuestas obtenidas, las empresas han señalado que los instrumentos de financiación de España son indispensables para el desarrollo de su actividad en África. En particular, consideran que la nueva línea de financiación no reembolsable ha sido la mejora más importante y notoria introducida desde la redacción de la anterior Estrategia para África. No obstante, comparada con los instrumentos financieros de los países de nuestro entorno, creen que la dotación es mucho menor y el procedimiento no es ágil ni está adecuado a la realidad del continente.

En términos generales, las empresas hacen una buena valoración del apoyo institucional español, especialmente las más grandes, aunque todas coinciden en que es escaso. No obstante, la mayoría señala que siempre que han buscado ayuda oficial la han obtenido. En general, valoran positivamente la labor de las oficinas económicas y comerciales y reconocen el elevado esfuerzo realizado por abrir nuevas sedes (Adis Abeba o Duala). Valoran satisfactoriamente ▷

el apoyo en acciones de promoción comercial (misiones directas, inversas, jornadas técnicas, agendas...), aunque consideran que siempre hay margen de mejora.

Sin embargo, también apuntan a una serie de carencias, tanto desde el punto de vista institucional como desde el financiero. Concretamente, consideran que la presencia institucional española en África, especialmente en África Subsahariana, es mucho menor a la de los países competidores. No solo en términos de número de embajadas y oficinas económicas y comerciales, sino también en cuanto a financiación disponible. También apuntan a que nuestras autoridades realizan menos viajes oficiales de alto nivel que otros países, como Francia, Alemania, Reino Unido o Estados Unidos. Algunas empresas echan en falta una intervención más directa de la Secretaría de Estado de Comercio para poner en contacto a los Gobiernos de estos países con los grupos industriales españoles para poder desarrollar proyectos que se prolonguen en el tiempo. Las empresas consultadas han sugerido, en general, la necesidad de mejorar la coordinación entre los diferentes organismos gubernamentales españoles —Comercio, Exteriores (AECID-FONPRODE) y Hacienda (en lo respectivo a los convenios para evitar la doble imposición)—, siendo todos ellos complementarios para facilitar el acceso de la empresa española a estos mercados.

Desde el punto de vista de la información y difusión, las empresas acusan falta de conocimiento de los instrumentos de apoyo de las distintas instituciones españolas. También echan en falta iniciativas que faciliten el conocimiento de los mecanismos e instrumentos financieros de la UE, así como los contactos con esos grupos de trabajo, que son a veces difícilmente accesibles.

Los comentarios recibidos de las empresas apuntan a una falta de apoyo financiero más fuerte y directo capaz de competir con las alternativas asiáticas y con las del resto de países europeos. En este sentido, apuntan que los bancos españoles tienen muy poca llegada en los países africanos (en comparación, por ejemplo, con América Latina), lo que en muchas ocasiones dificulta conseguir soluciones a nivel gubernamental cuando se requiere un crédito comprador. Algunas empresas creen que existen pocos bancos comerciales españoles que ofrezcan financiación y siempre exigen aval de la matriz. Consideran fundamental contar con los instrumentos de cobertura del riesgo ofrecidos por Cesce, y creen que, en general, el apoyo financiero oficial es crítico a la hora de promover los proyectos ejecutados por empresas españolas.

Posibilidades de trabajar con el sector privado africano

A nivel general, se observa que el sector privado en África está poco desarrollado, evoluciona lentamente y hay pocas empresas, pero se han realizado operaciones puntuales y cada vez se observa un mayor crecimiento. No obstante, numerosas empresas consultadas mencionan el potencial de este sector, que se considera fundamental para el crecimiento económico de los países, y que puede permitir a las empresas españolas tener socios locales en el país o región y colaborar con estos agentes.

Como posibles barreras a la actividad empresarial en este continente, se mencionan las regulaciones de los Gobiernos locales (especialmente aduaneras), que dificultan la entrada en sus mercados por haber demasiados trámites y burocracia. También ▷

consideran que hay falta de conocimiento local específico en el sector y un volumen no significativo de oportunidades para que compense el esfuerzo de orientarse a la región. Además, apuntan que las potenciales empresas cliente son en ocasiones subsidiarias de multinacionales con sus propias soluciones corporativas.

4. Análisis cuantitativo: indicadores económicos y comerciales

Al igual que en la versión inicial de la Estrategia Horizonte África, la Subdirección General de Estudios y Evaluación de Instrumentos de Política Comercial ha realizado un análisis cuantitativo de los indicadores económico-comerciales ▷

CUADRO 2
ANÁLISIS CUANTITATIVO DE INDICADORES ECONÓMICO-COMERCIALES

Resultado final											
A		B		D		E		F		Total	
Dimensión mercado		Riesgo país		Exportación española y potencial		Inversión directa española		Interés manifestado por las empresas			
125		100		150		100		150		625	
Sudáfrica	78,3	Botsuana	100,0	Angola	85,3	Sudáfrica	100,0	Senegal	138,3	Sudáfrica	395,2
Nigeria	64,6	Sudáfrica	83,0	Sudáfrica	75,0	Nigeria	38,4	Sudáfrica	58,9	Senegal	319,5
Gabón	58,5	Costa de Marfil ..	72,3	Senegal	62,3	Ghana	28,8	Ghana	52,1	Angola	235,4
Botsuana	50,8	Senegal	71,1	Camerún	50,4	Angola	25,7	Kenia	48,5	Nigeria	222,2
Etiopía	48,2	Namibia	61,6	Benin	44,4	Senegal	17,3	Costa de Marfil ..	37,8	Costa de Marfil ..	193,5
Costa de Marfil ..	45,7	Tanzania	60,4	Botsuana	34,1	Namibia	5,1	Angola	37,3	Ghana	187,6
Ghana	41,2	Ruanda	60,4	Costa de Marfil ..	33,7	Mozambique	4,1	Nigeria	35,2	Botsuana	186,4
Kenia	41,2	Benin	60,4	Congo	32,3	Costa de Marfil ..	3,9	Tanzania	21,2	Kenia	154,7
Tanzania	35,9	Uganda	59,1	Mauritania	31,8	Togo	1,6	Uganda	20,2	Benin	150,8
Benin	34,3	Togo	59,1	Nigeria	26,1	Mauritania	1,4	G. Ecuatorial	19,3	Camerún	143,0
G. Ecuatorial	31,2	Lesoto	59,1	Ghana	22,6	Kenia	1,1	Mauritania	15,0	Gabón	139,6
Ruanda	31,2	Nigeria	57,9	Tanzania	20,1	Benin	0,9	Benin	10,9	Tanzania	138,1
Senegal	30,5	Gabón	57,9	Gabón	19,3	Camerún	0,8	Camerún	9,6	Uganda	117,7
R. D. Congo	30,3	Camerún	57,9	Sudán	17,6	Zambia	0,6	Togo	7,4	Namibia	109,7
Uganda	30,1	Angola	57,9	Togo	16,4	Tanzania	0,5	Namibia	7,3	Togo	109,5
Esuatini	29,7	Esuatini	57,1	Kenia	15,5	Botsuana	0,5	Mozambique	6,2	G. Ecuatorial	107,9
Angola	29,1	Kenia	48,4	Madagascar	14,2	Zimbabue	0,5	Madagascar	5,4	Ruanda	103,1
Mauritania	26,1	Madagascar	47,1	G. Ecuatorial	14,0	Uganda	0,5	Ruanda	3,9	Esuatini	94,8
Namibia	25,5	R. D. Congo	45,9	Etiopía	13,9	Sudán	0,5	Gabón	3,4	R. D. Congo	90,1
Togo	24,9	Mozambique	45,9	Lesoto	13,2	Esuatini	0,5	Congo	2,8	Mozambique	80,0
Camerún	24,3	Zimbabue	42,9	R. D. Congo	11,4	S. Tomé y Prínc. ..	0,5	Etiopía	2,2	Lesoto	79,2
S. Tomé y Prínc. ..	20,7	Sudán	42,9	Namibia	10,2	R. D. Congo	0,5	R. D. Congo	2,0	Madagascar	79,1
Zambia	17,4	G. Ecuatorial	42,9	Mozambique	9,3	Madagascar	0,5	Sudán	1,7	Etiopía	77,2
Mozambique	14,6	Ghana	42,9	Uganda	7,8	Lesoto	0,5	Zimbabue	1,1	Mauritania	74,3
Congo	13,5	Congo	15,0	Esuatini	7,4	G. Ecuatorial	0,5	Botsuana	0,8	Sudán	72,5
Zimbabue	13,5	Etiopía	12,5	Zambia	7,2	Gabón	0,5	Zambia	0,7	Zimbabue	64,3
Madagascar	11,8	Zambia	0,0	Ruanda	7,1	Congo	0,5	S. Tomé y Prínc. ..	0,3	Congo	64,2
Sudán	9,8	S. Tomé y Prínc. ..	0,0	Zimbabue	6,3	Ruanda	0,5	Esuatini	0,0	S. Tomé y Prínc. ..	27,7
Lesoto	6,4	Mauritania	0,0	S. Tomé y Prínc. ..	6,1	Etiopía	0,4	Lesoto	0,0	Zambia	25,8

Fuente: S.G. de Estudios y Evaluación de Instrumentos de Política Comercial.

de los distintos países de la región de África Subsahariana. En concreto, se han tenido en cuenta las siguientes variables:

- La dimensión de los mercados, considerando su evolución reciente y su potencial. Para ello se han analizado variables como el PIB y su crecimiento a corto, medio y largo plazo, la población y el poder adquisitivo.
- La estabilidad macroeconómica y financiera, teniendo en cuenta la valoración del riesgo.
- El grado de apertura y las barreras de acceso al mercado.
- Las exportaciones e inversiones españolas y su potencial.
- El interés manifestado por las empresas españolas a través de los servicios personalizados, la participación en actividades de promoción comercial realizados por ICEX y la presencia en actividades de exportación y de ejecución de proyectos financiados por FIEM.

Estas variables han recibido distintas ponderaciones para poder llevar a cabo el análisis global. En el cuadro 2 se resumen las puntuaciones obtenidas por los países en cada variable y el resultado final. Tras este análisis, los cinco países de mayor puntuación son Sudáfrica, Senegal, Angola, Nigeria y Costa de Marfil.

5. Propuestas de la Dirección General de Comercio e Inversiones

A partir de los distintos elementos de análisis y de información recibidos, además de las aportaciones de los responsables de Cesce, COFIDES, ICEX, la Subdirección General de Gestión de la Deuda Externa y la Financiación

Internacional, así como la información proporcionada por las empresas y asociaciones empresariales, la Dirección General de Comercio e Inversiones ha acordado realizar una serie de propuestas para mejorar la Estrategia Horizonte África en los próximos ejercicios.

Propuestas de carácter horizontal en el eje institucional

Con el fin de reforzar el impacto del apoyo institucional a las empresas en sus estrategias de internacionalización en el continente africano, se proponen las siguientes mejoras:

- Aumentar las visitas institucionales de más alto nivel a los países objetivo.
- Colaborar con otros países de la UE frente a la competencia de terceros países como China, Turquía o Brasil. Promover la relación de las oficinas económicas y comerciales con las delegaciones de la UE y su atención a las iniciativas de la UE para África (*i. e.*, Global Gateway y Critical Raw Materials).
- Involucrar a consejeros y agregados en la definición de proyectos.
- Incentivar una mayor presencia institucional en los organismos multilaterales.
- Incrementar las actividades de *networking* entre empresas españolas y locales.
- Cerrar la firma de convenios para evitar la doble imposición.
- Reforzar la Red de Oficinas Económicas y Comerciales en la región, y potenciar su coordinación y su papel como centros de inteligencia económica.
- Mejorar la coordinación de las distintas instituciones que participan en la estrategia en los países de destino.
- Optimizar la coordinación en España de los distintos actores que se dedican a ▷

la promoción de la internacionalización de la empresa.

- Mejorar la comunicación hacia las pymes, reforzando en especial el papel de las Direcciones Territoriales y Provinciales de Comercio.

Propuestas de carácter horizontal en el eje financiero

Se proponen las siguientes mejoras:

- Diversificar y flexibilizar los instrumentos de financiación.
- Mejorar la comunicación y publicidad de los mismos.
- Aumentar la cobertura y el techo de Cesce en los países prioritarios, y que tengan una buena situación financiera.
- Potenciar los instrumentos FIEC y FONPYME gestionados por COFIDES.
- Reforzar los recursos humanos y materiales del ICO para agilizar la gestión de los instrumentos.
- Simplificar los trámites para optimizar el uso de los instrumentos financieros.
- Mantener la línea de estudios no reembolsable con cargo al FIEM.
- Potenciar proyectos con sector privado, en particular con cargo al FIEM.
- Promover proyectos en esquemas de cofinanciación con las instituciones financieras internacionales.
- Fomentar la participación de empresas españolas en el programa Global Gateway de la UE.

Estrategias por países

Para optimizar los resultados de la estrategia se priorizan aquellos en los que se centrará el uso de los instrumentos financieros y del apoyo

institucional, sin bien no se excluyen actuaciones en el resto e iniciativas de tipo regional.

Así, se mantienen Marruecos, Egipto, Senegal, Costa de Marfil, Kenia, Tanzania, Uganda, y Argelia, añadiéndose como países prioritarios Angola, Nigeria y Sudáfrica.

En cada uno de estos países, en lugar de realizar priorizaciones sectoriales por país, se plantea optimizar la utilización de los distintos instrumentos en función de su situación financiera y las oportunidades de su mercado. Esto supone una novedad frente a la estrategia anterior, en la que se hacían priorizaciones sectoriales por países.

En general, se mantienen como prioritarios los sectores de infraestructuras energéticas, agua y saneamiento, los sectores de infraestructura básica, la agroindustria, el sector ferroviario y la ingeniería y consultoría, dado que las consultas realizadas nos muestran que son sectores de interés para nuestras empresas, además de figurar en las prioridades de los países beneficiarios. Se dará prioridad a proyectos de economía verde.

Así mismo, teniendo en cuenta las sugerencias de los distintos actores que participan en la internacionalización, se añaden a la estrategia para los próximos años los sectores de telecomunicaciones (infraestructura, servicios y centros de datos) y de digitalización (asesoramiento tecnológico, digitalización de la información estratégica y de la Administración, gestión de tráfico aéreo y de terminales aeroportuarias y operación de redes de distribución de energía eléctrica, entre otras).

No obstante, se deja abierta la posibilidad de apoyar proyectos de alto interés en otros sectores.

En el Cuadro 3 se resumen las principales actuaciones en las que se concentra la estrategia por cada país. ▷

**CUADRO 3
RESUMEN DE LAS ACTUACIONES POR PAÍS DE LA ESTRATEGIA HORIZONTE ÁFRICA**

País	Estrategia
Angola	Continuar visitas alto nivel Recursos financieros: Cesce, FIEX y FONPYME y Línea PYME
Argelia	Retomar la agenda económica y comercial cuando se desbloquee la situación
Costa de Marfil	Promover visitas alto nivel Promoción LNR FIEM y FIEM privado Explorar <i>blending</i> UE y participación en Global Gateway Fomento inversiones, FIEX y FONPYME Negociar CDI
Egipto	Promover visitas alto nivel FIEM LNR para proyectos áreas clave Reactivar FIEM concesional cuando la situación macro lo permita Participación empresas en proyectos Global Gateway Fomento inversiones, FIEX y FONPYME
Kenia	Misiones inversas técnicas en sectores clave Promoción FIEM sector privado (por la coyuntura actual) Fomentar FIEX y FONPYME
Marruecos	Visitas de ministros en sectores clave Paquetes completos de financiación Encuentros empresariales FIEM LNR en áreas clave Fomento inversiones, FIEX y FONPYME Explorar <i>blending</i> UE y participación en Global Gateway
Nigeria	Encuentros empresariales y misiones inversas Fomentar alianzas empresariales estables para exportación e inversión Potenciar FIEX y FONPYME Promover FIEM privado
Senegal	Visitas alto nivel Potenciar FIEM privado Explorar <i>blending</i> UE Fomento inversiones, FIEX y FONPYME Apoyo CAMACOES
Tanzania	Visitas alto nivel Misiones directas y misiones inversas en sectores estratégicos Fomentar FIEM comercial y FIEM LNR Explorar <i>blending</i> UE y participación en proyectos Global Gateway Fomentar FIEX y FONPYME Abrir Ofecomés en Dar Es Salam
Sudáfrica	FIEM LNR para proyectos áreas clave (energía) Promover proyectos con sector privado Potenciar FIEX y FONPYME Continuar política comunicación fondos paquete financiero
Uganda	Fomentar LNR y FIEM Explorar <i>blending</i> UE y proyectos Global Gateway Misiones directas e inversas en sectores estratégicos Fomentar FIEX y FONPYME

Fuente: Elaboración propia.

6. Conclusiones

Con todas estas propuestas, la Secretaría de Estado de Comercio pretende responder a las demandas de mejora de una estrategia

que tiene por objetivo reforzar la presencia de las empresas españolas en África. Además, la apuesta financiera de la UE por el continente nos obliga a mejorar su posicionamiento para aprovechar mejor las oportunidades que se ▷

plantearán. La combinación de los instrumentos institucionales y financieros desde un punto de vista más estratégico pretende optimizar los resultados para los próximos ejercicios,

manteniendo un enfoque dinámico que se pueda adaptar a los cambios de prioridades y de situaciones coyunturales de los países objetivo.

INFORMES MENSUALES DE COMERCIO EXTERIOR



Los Informes Mensuales de Comercio Exterior son estadísticas que elabora la Secretaría de Estado de Comercio a partir de los datos suministrados por Aduanas. Son estudios que representan una radiografía completa del sector, tanto del mes como del acumulado del año. Exportaciones e importaciones se clasifican de acuerdo a múltiples criterios analizándose por sectores económicos, lugares geográficos o comunidades autónomas. Accesible en

Ministerio de Industria, Comercio y Turismo -
Informes de Comercio Exterior



Ramón Casilda Béjar*

UNIÓN EUROPEA Y AMÉRICA LATINA: UNA NUEVA ASOCIACIÓN ESTRATÉGICA MODERNIZADA Y MÁS SÓLIDA

América Latina transita por el tablero geoeconómico global donde se solapan las grandes transformaciones económicas, comerciales, productivas y tecnológicas, donde los términos sostenible e inclusivo adquieren una importancia relevante. Y todo ello con el cambio climático y la transición hacia las energías limpias que provocarán décadas de intensa demanda de recursos naturales.

Por su vasta riqueza en recursos naturales, América Latina se encuentra ante unas ventanas de oportunidades, incluida una posición geográfica favorable ante el giro de la globalización que determina la «relocalización» de las cadenas de producción, que buscan la reducción de los riesgos en el suministro y el fortalecimiento de las relaciones comerciales entre países aliados de acuerdo con las nuevas teorías, cuyas propuestas son conocidas como *nearshoring* y *friendshoring*.

Definitivamente, América Latina no puede ni debe dejar escapar esta clarísima oportunidad, con el fin de poder conseguir la transición verde y el desarrollo sostenible e inclusivo mediante la Nueva Agenda para las Relaciones entre la Unión Europea y América Latina y el Caribe.

Hoy más que nunca, tras el ataque de Hamás a Israel en la madrugada del 7 de octubre de 2023, cincuenta años después de la guerra de Yom Kipur o árabe-israelí, toma un redoblado sentido impulsar, potenciar y fortalecer la alianza estratégica UE-ALC.

Palabras clave: asociación estratégica, cooperación, inversiones, desarrollo sostenible e inclusivo, Global Gateway, III Cumbre UE-CELAC, *nearshoring*, *friendshoring*.

Clasificación JEL: F21, O11, O54, R11.

1. La Nueva Agenda para las relaciones entre la Unión Europea y América Latina y el Caribe

América Latina comparte con la Unión Europea una rica historia de cooperación y un

conjunto de valores e intereses comunes que hacen de dicha cooperación un camino natural para responder a los grandes desafíos que enfrentan los países de la región.

Conscientes de la situación, el alto representante de la Unión para Asuntos Exteriores y Política de Seguridad, Josep Borrell, y la Comisión Europea, adoptaron una Comunicación Conjunta en la que establecen la Nueva Agenda para las Relaciones entre la Unión Europea y ▷

* Miembro del Instituto Universitario de Investigación de Estudios Latinoamericanos (IELAT)-Universidad de Alcalá. Madrid.

Versión de octubre de 2023.

<https://doi.org/10.32796/bice.2023.3163.7672>

América Latina y el Caribe (Comisión Europea, 2023a).

La gran importancia que adquiere la Nueva Agenda es que propone una asociación estratégica modernizada y más sólida, mediante un diálogo político reforzado, el estímulo del comercio, la inversión y el fomento de sociedades más sostenibles e inclusivas, interconectadas en el marco de la estrategia de inversión y conectividad de la Unión Europea mediante la Agenda Global Gateway.

Global Gateway se basa en los nuevos instrumentos financieros del marco financiero plurianual de la UE 2021-2027, concretamente el Instrumento de Vecindad, Cooperación al Desarrollo y Cooperación Internacional —Europa Global (IVDCI)— y el Instrumento de Ayuda Preadhesión (IAP III), pero también Interreg, Invest EU y Horizonte Europa, el programa de investigación e innovación de la UE. De todos ellos, el fondo más destacado es el Instrumento de Vecindad, Cooperación al Desarrollo y Cooperación Internacional —Europa Global (IVDCI)—, que cuenta con un presupuesto de 79.500 millones de euros (Comisión Europea, 2021).

Global Gateway es la nueva estrategia europea para crear vínculos inteligentes, limpios y seguros en los sectores digital, energético y transporte. La UE ofrece su oferta a sus socios con importantes inversiones en el desarrollo de infraestructuras de calidad en todo el mundo. Entre 2021 y 2027, se calcula que la UE y sus Estados miembros movilicen hasta 300.000 millones de euros de inversiones en los siguientes sectores: digital, clima y energía, transporte, salud, educación e investigación.

Global Gateway impulsa inversiones de calidad para contribuir a satisfacer las necesidades de infraestructuras al tiempo que crea valor añadido local y promueve el crecimiento, el

empleo y la cohesión social. Además de las inversiones en infraestructuras, apoya el desarrollo humano, incluido el empoderamiento de los jóvenes y las mujeres, al mejorar la innovación, la educación y las capacidades, además de un entorno empresarial y reglamentario propicio.

Global Gateway es el principal instrumento de política exterior de la UE para vincular el apoyo a la inversión en infraestructuras en los países emergentes y en desarrollo, siendo el compromiso político para colaborar con inversiones sostenibles y digitales justas, como es el caso de América Latina y el Caribe.

Con cargo a la Agenda Global Gateway, en la III Cumbre UE-CELAC, fueron aprobadas inversiones por 45.000 millones de euros, por ejemplo, en energías renovables e hidrógeno verde, materias primas fundamentales, descarbonización y proyectos de infraestructuras de transporte, conectividad 5G y de último kilómetro, digitalización de los servicios públicos, gestión forestal sostenible, fabricación de productos sanitarios, educación, formación y capacidades, y finanzas sostenibles.

La III Cumbre UE-CELAC (Bruselas, 17 y 18 de julio de 2023) se ha llevado a cabo durante la presidencia española del Consejo de la Unión Europea (segundo semestre de 2023), siendo una de sus prioridades defender la necesidad de construir asociaciones reforzadas y estratégicas con actores afines, como lo son América Latina y el Caribe, ante las dependencias asimétricas en sectores clave. Estas dependencias han quedado de manifiesto con realidades como la pandemia de COVID-19 o la invasión de Rusia a Ucrania. En este sentido, la presidencia española se volcará en analizar y tratar de reducir las vulnerabilidades, con la finalidad de fomentar sinergias y garantizar la diversificación de los flujos de ▷

comercio birregionales que contribuyan a la doble transición verde y digital (Consejo de la Unión Europea, 2023).

Previa a la III Cumbre, la presidenta de la Comisión Europea, Ursula von der Leyen, en su gira por la región (Argentina, Brasil, Chile y México), durante su visita a Chile afirmó: «Chile es un socio privilegiado», y se mostró confiada en el próximo proceso de la firma del Acuerdo Marco Avanzado Unión Europea-Chile, y enfatizó sobre la importancia que tendrá, pues ayudará a profundizar el diálogo político y la cooperación para hacer frente a los retos mundiales actuales. Cabe recordar que la Unión Europea es el primer inversor en Chile y el tercer socio comercial, y destacó que, en el marco del nuevo acuerdo:

... las empresas y los inversores chilenos recibirán el mismo trato que sus homólogos europeos en nuestro mercado. Este acuerdo también fomenta las condiciones adecuadas para que nuestros inversores vengan a Chile y trabajen con sus empresas para crear valor añadido local. (Von der Leyen, 2023)

Como ejemplo de cooperación en áreas prioritarias como lo es la transición verde, la presidenta Von der Leyen, junto al presidente de Chile, Gabriel Boric, anunció el lanzamiento de dos nuevas iniciativas de cooperación en materia de hidrógeno renovable, el Proyecto Team Europe para el Desarrollo de Hidrógeno Renovable en Chile y el Fondo Team Europe de Hidrógeno Renovable en Chile, con un presupuesto total de 225 millones de euros. Estos proyectos se desarrollan en el marco de la estrategia de inversión y conectividad de Global Gateway.

En esta línea de cooperación, Von der Leyen, en su visita a Brasil, tras reunirse con el

presidente Luiz Inácio Lula da Silva, declaró: «Europa es su socia y tenemos la responsabilidad de detener la deforestación de la Amazonia», y anunció que la Unión Europea otorgará 20 millones de euros para el Fondo Amazonia. También recordó que actualmente existe un proyecto de 430 millones de euros para la lucha contra la devastación de la selva y la promoción del uso sostenible de la tierra en el bioma y el crecimiento verde.

Los países latinoamericanos buscan la reactivación mediante la transformación de sus modelos de desarrollo hacia patrones de crecimiento más productivos, sostenibles e inclusivos. Las inversiones europeas en el marco de la estrategia de Global Gateway serán claves para conseguirlo, y las empresas europeas han sido, y podrán ser aún más, una fuente de inversiones para crear e impulsar industrias y avanzar en la diversificación y modernización productiva y tecnológica para la dinamización, transformación y modernización tecnológica como parte de las apuestas de los países y sus territorios en el marco de sus políticas de desarrollo productivo. La colaboración y la IED en sectores estratégicos entre UE-América Latina y el Caribe supone agendas de trabajo y políticas específicas, así como poder profundizar en el futuro, con el propósito de lograr un desarrollo sostenible e inclusivo.

Definitivamente, la región no puede ni debe dejar escapar esta clara oportunidad de la Nueva Agenda para las Relaciones entre la Unión Europea y América Latina y el Caribe.

2. La Unión Europea y América Latina: una nueva era en las relaciones

En América Latina pasó *el boom de las materias primas*, vivido durante el periodo ▷

2004-2012, que probablemente no volverá, al menos con la intensidad que se dio, y una vez que han quedado al descubierto sus debilidades y carencias, en la región se cierran unos espacios y se abren otros.

La crisis de la pandemia y la situación económica desencadenada por la ilegal invasión de Rusia a Ucrania representa una ventana de oportunidad para potenciar el vínculo de la Unión Europea con América Latina, donde España debe ser el eje articulador y reafirmarse como el puente más efectivo, para acercar a ambas regiones con la mayor intensidad posible (Casilda Béjar, 2023a).

América Latina comparte con la Unión Europea una rica historia de cooperación y un conjunto de valores e intereses comunes para responder a los grandes desafíos que enfrentan los países de la región. La Unión Europea con América Latina representa una «asociación ganadora» (Casilda Béjar, 2023c). Esta asociación, como se ha expuesto, comenzó su andadura con la celebración de la III Cumbre UE-CELAC, inaugurando el inicio de una nueva era en las relaciones que constituye una valiosa oportunidad para que los países profundicen y fortalezcan sus alianzas estratégicas.

Como muestra, la UE aprovechó para establecer acuerdos bilaterales como el de materias primas críticas con Chile, con énfasis en el litio; y los memorandos de entendimiento sobre energías renovables con Argentina y Uruguay.

Aportaremos 45 mil millones de euros de inversiones europeas de alta calidad para América Latina y el Caribe destinadas a combatir la pobreza, la desigualdad, promover una transición verde y justa, así como facilitar la transformación digital en la región. Tenemos 135 proyectos en camino y corresponde conformar la agenda de

inversiones y decidir qué sectores priorizar. No es cuánto vamos a invertir, sino cómo vamos a invertir y que las inversiones cumplan con las normas ambientales y sociales más elevadas y con transparencia. (Von der Leyen, 2023, como se citó en Comisión Europea, 2023b)

La Unión Europea, como bloque, es el primer origen de la inversión extranjera mundial en ALC¹. La UE cuenta con una importante presencia a partir de la dinamización de la inversión extranjera directa de empresas en la región desde principios de los noventa (años que coinciden con la internacionalización e inversiones de las empresas españolas)². Durante el periodo 2010-2021, el 42,9% de las entradas de IED (inversión extranjera directa) provino de la Unión Europea. En 2021 se recibieron 33.000 millones de dólares, lo que equivale al 36% del total recibido y supera a Estados Unidos (24%), y las inversiones intrarregionales (7%), que son el segundo y el tercer origen, respectivamente. La Unión Europea, como principal emisor de IED, acumula un *stock*³ superior al de China, India y Japón juntos, y, a diferencia de China, es un importante mercado de destino de las exportaciones de productos de alta tecnología de América del Sur. También la UE es el mayor proveedor de equipamiento militar y el destino preferido de turistas, estudiantes y migrantes (Malamud *et al.*, 2023). ▷

¹ Para un análisis de la IED europea y española, véanse los sucesivos informes anuales publicados por la CEPAL (2023). Asimismo, para un análisis de la IED española en América Latina y el Caribe y la Latinoamericana en España, véanse los sucesivos informes anuales publicados por la Secretaría de Estado de Comercio (varias fechas).

² Para más detalle y un análisis amplio sobre las inversiones y la internacionalización de las empresas españolas en América Latina, véanse Calderón y Casilda Béjar (1999) y Casilda Béjar (2002, 2005, 2006, 2008, 2011).

³ En 2021, según el BID-INTAL, el *stock* de IED de la UE alcanzó 690.430 millones de euros, siendo Brasil y México sus principales destinos con un 38% y un 25% respectivamente.

De manera que la Unión Europea debe trabajar conjuntamente con ALC en los ámbitos más específicos y convenientes para ambos. Así lo expresa la Declaración Conjunta de la III Cumbre UE-CELAC, donde ambas partes reconocieron

... la contribución potencial de la agenda de inversiones de la Global Gateway, que abordará las deficiencias de inversión en consonancia con las prioridades comunes de la UE y ALC, con el objetivo de movilizar tanto la financiación pública como el capital privado a favor del desarrollo sostenible, lo que incluye la transformación digital, la educación, las infraestructuras sanitarias, la producción de energía, las perspectivas medioambientales, las materias primas y las cadenas de valor locales. (EUR-Lex, 2023)

En cuanto al peso de España como «primer inversor europeo y segundo mundial», solo por detrás de Estados Unidos, el Registro de Inversiones Exteriores (Secretaría de Estado de Comercio, 2023a) registra que el *stock* de inversión española en el mundo, excluidas las operaciones de ETVE⁴, se situó en 499.119 millones de euros en 2021, un 9,8% más que el año anterior. Un 28,2% de dicho *stock* se dirigió a ALC con 140.718 millones de euros, un 6% más que el año anterior, aunque aún por debajo de las cifras de 2018 y 2019.

En un análisis individualizado por países, cabría destacar a México (50.043 millones de euros de *stock* de inversión en 2021) como el principal destino, seguido por Brasil (26.353 millones de euros, que hasta 2019 se disputaba el primer

lugar con el país azteca) y Argentina (17.919 millones de euros). México fue el tercer destino de la inversión productiva española a nivel mundial (con un *stock* de inversión en 2021 que representó el 10,3% de la IED española en el exterior. Estos porcentajes fueron del 5,3 y el 3,6, respectivamente, en el caso de Brasil y Argentina, solo por detrás de Estados Unidos (15,1%) y Reino Unido (14,8%).

También es destacable el *stock* de inversión española en el conjunto de los países de la Alianza del Pacífico (México, Chile, Colombia y Perú), que, en 2021, alcanzó los 75.788 millones de euros (15,2% del total de la inversión a nivel mundial y 53,9% de la inversión de España en ALC). Más en detalle, en 2021, Chile ocupó el cuarto destino y el décimo a nivel mundial, con un 3,2% (15.810 millones de euros); Colombia se situó en el sexto y decimotercero puesto, respectivamente (5.288 millones de euros, 1,1%), y Perú ocupó los puestos séptimo y vigésimo, respectivamente (4.647 millones de euros, 0,9%) (Secretaría de Estado de Comercio, 2023b).

Respecto a la inversión de ALC en España, su importancia crece en los últimos años. Aunque en 2021 el *stock* se redujo hasta los 46.265 millones (-5,7% con respecto al año anterior y un 8,7% del total recibido). Por países, el principal inversor es México, con el 60,2% del total y 27.834 millones de euros de *stock* en 2021, seguido de Argentina (19,54%, 9.040 millones de euros), Brasil (7,3%, 3.367 millones de euros) y Venezuela (3,1%, 1.428 millones de euros). La principal característica de las inversiones latinoamericanas es la concentración en un sector particular, la fabricación de cemento, que se encuentra incluida en el epígrafe «Fabricación de otros productos minerales no metálicos» (38,6 %).

La nueva era de las relaciones de la Unión Europea y América Latina le confiere una ▷

⁴ Las entidades de tenencia de valores extranjeros (ETVE) son sociedades instrumentales establecidas en España cuya creación busca especialmente estrategias de optimización fiscal. Sus inversiones carecen de efectos económicos directos y apenas generan empleo.

renovada oportunidad para que la región avance en la transformación de su sistema económico y productivo, creando más y mejores empleos, ampliando la construcción de capacidades en sectores claves para ambas regiones, donde las empresas españolas en la región, como las multilatinas⁵ instaladas en España, deben jugar un papel relevante.

3. Conclusiones ni definitivas ni cerradas

América Latina y el Caribe comparten con la Unión Europea una rica historia de cooperación y un conjunto de valores e intereses comunes que hacen de dicha cooperación un camino natural para responder a los grandes desafíos a los que se enfrentan los países de la región.

Para América Latina, el fortalecimiento de la colaboración, los vínculos productivos y las relaciones comerciales y de inversión con los países de la Unión Europea constituyen una valiosa oportunidad para que las economías de la región puedan avanzar en la transformación de sus sistemas económicos para crear más y mejores empleos, y lograr economías tecnológicamente más sofisticadas. Estas tecnologías deben orientarse, cada vez más, tanto a reducir los impactos ambientales del crecimiento como a adaptarse a sus efectos negativos, en especial al cambio climático.

A la Unión Europea, el fortalecimiento de las relaciones con América Latina no solo le permitirá consolidar los vínculos históricos y culturales, sino que, además, ampliará su espacio para la construcción de capacidades en sectores claves centrales para ambas regiones.

Los impactos socioeconómicos del covid y de la guerra en Ucrania han confirmado que ningún país, región o continente puede enfrentar los retos de manera individual. Unos hechos que confirman que asociarse con la Unión Europea es clave para América Latina a los efectos de fortalecer alianzas estratégicas y de colaboración, basadas en objetivos, valores y agendas compartidas. Dichos valores también tienen un estrecho vínculo con la Agenda 2030 de Naciones Unidas y los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) (Naciones Unidas, 2015), muy especialmente aquellos que implican no dejar a nadie atrás, promover la igualdad de género y preservar el planeta para las futuras generaciones.

Definitivamente en esta ocasión, América Latina no puede ni debe dejar escapar esta fabulosa oportunidad, con el fin de poder conseguir un desarrollo sostenible e inclusivo que le brindaría una mayor riqueza.

Al respecto, permítase recordar que la preocupación histórica de los economistas por hacer posible enriquecer a las naciones los ha llevado al desarrollo de diversas teorías que tratan de explicar por qué algunas naciones son más ricas que otras. Por ello, existe un extenso y variado historial con sus respectivas propuestas para explicar y encontrar las causas que comenzó Adam Smith (1776) en su célebre obra *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*, en donde concentra sus conocimientos para exponer el funcionamiento de la economía y el crecimiento que conlleva la riqueza de las naciones.

En la introducción del libro *Estudio preliminar: La riqueza de las Ideas de Adam Smith* se afirma

... que el nivel de bienestar de un país depende en general de la riqueza que ▷

⁵ Para más detalle y un amplio análisis, véanse Casilda Béjar (2012, 2014, 2015, 2018, 2023b) y Casilda Béjar *et al.* (2018).

genere o lo que pueda comprar con su trabajo anual. La riqueza, entendida como la abundancia o escasez de las cosas necesarias para la vida, es el resultado de dos circunstancias: la población ocupada y la inversión, siendo el indicador más importante la productividad. (Perdices de Blas y Reeder, 2010)

Los tres indicadores, salvando los tiempos históricos y los avances indiscutibles de la economía en todas sus ramas y saberes, y sea cual sea la escuela económica desde donde se realice el análisis, son la población ocupada, la inversión y la productividad, que no han perdido importancia y constituyen, actualmente, la causa determinante de riqueza de las naciones, entendida esta como la abundancia o escasez de los bienes y servicios necesarios para la vida que, traducidos, son los proclamados por la Agenda 2030 y los 17 Objetivos de Desarrollo Sostenible con sus 169 objetivos asociados integrados e indivisibles.

Precisamente, la renovada apuesta por la Asociación Estratégica Birregional permitirá a la Agenda de Inversiones Global Gateway realizar inversiones de alta calidad destinadas a combatir la pobreza, la desigualdad y promover una transición verde y justa, así como facilitar la transformación digital en la región. «No es cuánto vamos a invertir, sino cómo vamos a invertir y que las inversiones cumplan con las normas medioambientales y sociales más elevadas y con transparencia» (Von der Leyen, 2023, como se citó en Comisión Europea, 2023b).

Con este firme propósito, el alto representante de la Unión para Asuntos Exteriores y Política de Seguridad, Josep Borrell, y la Comisión Europea, presentaron conjuntamente la Nueva Agenda para las relaciones entre la Unión Europea y América Latina y el Caribe, a los efectos de aprovechar y estimular las inmensas

oportunidades, pero también para enfrentar los retos económicos en estos momentos álgidos para la región, donde la polarización de la política y las tensiones geopolíticas internacionales pueden desviar el camino de generar un desarrollo sostenible e inclusivo en la región.

Durante la XXVIII Cumbre Iberoamericana en Santo Domingo de 2023, Andrés Allamand, titular de la Secretaría General Iberoamericana, señaló:

... los resultados han dejado una satisfacción compartida que servirá para proyectar la estrategia de futuro con la Unión Europea, pues no solo es necesario, sino lo más inteligente, ya que son regiones complementarias, llamadas a ampliar e intensificar sus relaciones en estos momentos claves de reorganización geoeconómica y geopolítica mundial. (Allamand, 2023, como se citó en Casilda Béjar, 2023c)

Terminamos con la reflexión de Roberta Metsola, presidenta de la Eurocámara:

La Unión Europea está en continua evolución. El mundo cambia y nosotros debemos cambiar con él. Necesitamos reformas. No hay que tener miedo al cambio. La Unión Europea no es perfecta. Hemos de aceptarlo mientras seguimos a la escucha, explicando y cumpliendo nuestras promesas. (Construyendo la Europa que vivirás en 2030: un proyecto de El Confidencial, 2023)

Bibliografía

Calderón, A. y Casilda Béjar, R. (1999). *Grupos financieros españoles en América Latina: una estrategia audaz en un difícil y cambiante entorno europeo*. CEPAL (Serie desarrollo ▷

- productivo n.º 59). <https://repositorio.cepal.org/items/f9d35369-3625-4c78-8cc5-7c0e53ed68fc>
- Casilda Béjar, R. (2002). *La década dorada. Economía e inversiones españolas en América Latina 1990-2000*. Universidad de Alcalá de Henares.
- Casilda Béjar, R. (2005). *Inversiones españolas en América Latina: riesgos y oportunidades*. Banco Interamericano de Desarrollo.
- Casilda Béjar, R. (2006). *La internacionalización de la empresa española: aprendizaje y experiencias*. Cátedra Grupo Santander-Nebrija.
- Casilda Béjar, R. (2008). *La gran apuesta. Globalización y multinacionales españolas en América Latina. Análisis de los protagonistas*. Ediciones Granica.
- Casilda Béjar, R. (2011). *Multinacionales españolas en un mundo global y multipolar*. ESIC Editorial.
- Casilda Béjar, R. (2012). *América Latina emergente. Economía, Desarrollo, Industrialización, Multilaterales, Geoeconomía*. Editorial Universitaria Ramón Areces.
- Casilda Béjar, R. (2014). Las multilaterales, una mención especial de las mexicanas. *Boletín Económico de ICE*, (3052). <https://revistasice.com/index.php/BICE/article/view/5370>
- Casilda Béjar, R. (2015). *América Latina. Las empresas multilaterales* (Documento de Trabajo, N.º 64). Instituto Universitario de Investigación en Estudios Latinoamericanos. Universidad de Alcalá. https://biblioteca.clacso.edu.ar/Espana/ielat/20161221043818/pdf_1397.pdf
- Casilda Béjar, R. (2018). Las empresas multilaterales. *Boletín Económico de ICE*, (3105). <https://doi.org/10.32796/bice.2018.3105.6624>
- Casilda Béjar, R. (2023a). Inversiones y empresas españolas en América Latina. Nueva política económica internacional de España hacia América Latina para el siglo XXI (Documento Marco IIEE 01/2023). *Instituto Español de Estudios Estratégicos*, (1). https://www.ieee.es/Galerias/fichero/docs_marco/2023/DIEEEM01_2023_RAMCAS_Inversiones.pdf
- Casilda Béjar, R. (2023b). *Las Multilaterales. Las nuevas multinacionales latinoamericanas*. Consejo Empresarial Alianza por Iberoamérica.
- Casilda Béjar, R. (21 de abril de 2023c). Unión Europea y América Latina, una asociación ganadora. *El Confidencial*. https://blogs.elconfidencial.com/mundo/tribuna-internacional/2023-04-21/union-europea-america-latina-asociacion-ganadora_3614871/
- Casilda Béjar, R., Bulnes, A. y Loaiza Keel, C. (2018). *Inversiones españolas en Latinoamérica. La internacionalización de las empresas españolas y el resurgimiento de las multilaterales en el siglo XXI*. Thomson Reuters-La Ley. http://marketing.legalpublishing.cl/2018/uy/10_octubre/books/indice_inversiones_espanolas.pdf
- CEPAL. (2023). *La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe*. <https://www.cepal.org/es/publicaciones/ie>
- Comisión Europea. (2021). *Global Gateway*. https://commission.europa.eu/strategy-and-policy/priorities-2019-2024/stronger-europe-world/global-gateway_es
- Comisión Europea. (7 de junio de 2023a). *Nueva Agenda para reforzar la asociación de la UE con América Latina y el Caribe* [Comunicado de prensa]. https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/es/IP_23_3045
- Comisión Europea. (17 de julio de 2023b). *La Comisión presenta la Agenda de Inversiones de Global Gateway con América Latina y el Caribe* [Comunicado de prensa]. https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/es/ip_23_3863
- Consejo de la Unión Europea. (2023). *Cumbre UE-CELAC, 17 y 18 de julio de 2023*. <https://www.consilium.europa.eu/es/meetings/international-summit/2023/07/17-18/>
- Construyendo la Europa que vivirás en 2030: un proyecto de El Confidencial. (29 de septiembre de 2023) ▷

- 2023). *El Confidencial*. https://www.elconfidencial.com/mundo/2023-09-29/doce-meses-doce-causas-el-camino-de-europa-hacia-el-futuro-europeo_3744249/
- EUR-Lex. (2023). Comunicación conjunta JOIN (2023) 17 final, al Parlamento Europeo y al Consejo. *Una nueva agenda para las relaciones entre la UE y América Latina y el Caribe*. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/?uri=CELEX%3A52023JC0017&qid=1686302597845>
- Malamud, C., Ruiz, J. J. y Talvi, E. (Eds.). (2023). *¿Por qué importa América Latina?* Real Instituto Elcano. <https://www.realinstitutoelcano.org/informes/informe-elcano-32-por-que-importa-america-latina/#ver-estudio>
- Naciones Unidas. (2015). *Transformar nuestro mundo: la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible*. <https://sdgs.un.org/es/2030agenda>
- Perdices de Blas, L. y Reeder, J. (2010). *Estudio preliminar: La riqueza de las Ideas de Adam Smith. A. Smith, Investigación sobre la Naturaleza y Causas de la Riqueza de las Naciones*. Fundación ICO-Editorial Síntesis.
- Secretaría de Estado de Comercio. (2023a). *Inversiones Exteriores Directas. Posición 2021*. Ministerio de Industria, Comercio y Turismo. <https://comercio.gob.es/InversionesExteriores/Publicaciones/Historico%20de%20boletines/Posición%20en%20Inversion%20Directa/Boletín-Stock-2021.pdf>
- Secretaría de Estado de Comercio. (2023b). *Relaciones bilaterales España-Latinoamérica y El Caribe*. Ministerio de Industria, Comercio y Turismo. [https://comercio.gob.es/InformeRegional/Latinoam%C3%A9rica%20y%20Caribe/2307%20-%20Relaciones%20bilaterales%20Espa%C3%B1a-Latinoam%C3%A9rica%20y%20El%20Caribe%20a%C3%B1o%202023%20-%20\(Accesible%20y%20con%20Fichas%20Pa%C3%ADs%20Gr%C3%A1ficas\).pdf](https://comercio.gob.es/InformeRegional/Latinoam%C3%A9rica%20y%20Caribe/2307%20-%20Relaciones%20bilaterales%20Espa%C3%B1a-Latinoam%C3%A9rica%20y%20El%20Caribe%20a%C3%B1o%202023%20-%20(Accesible%20y%20con%20Fichas%20Pa%C3%ADs%20Gr%C3%A1ficas).pdf)
- Secretaría de Estado de Comercio. (varias fechas). *Relaciones bilaterales España-Latinoamérica y El Caribe*. Ministerio de Industria, Comercio y Turismo. <https://comercio.gob.es/Paginas/Informe-Regional.aspx?p=Latinoam%C3%A9rica%20y%20Caribe>
- Smith, A. (1776). *An inquiry into the nature and causes of the wealth of nations*, 1. Printed for Strahan and Cadell.
- Von der Leyen, U. (14 de junio de 2023). *Declaración de la presidenta Von der Leyen con el presidente chileno Boric*. Comisión Europea. https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/es/statement_23_3287

Información Comercial Española
Revista de Economía

4 números anuales

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



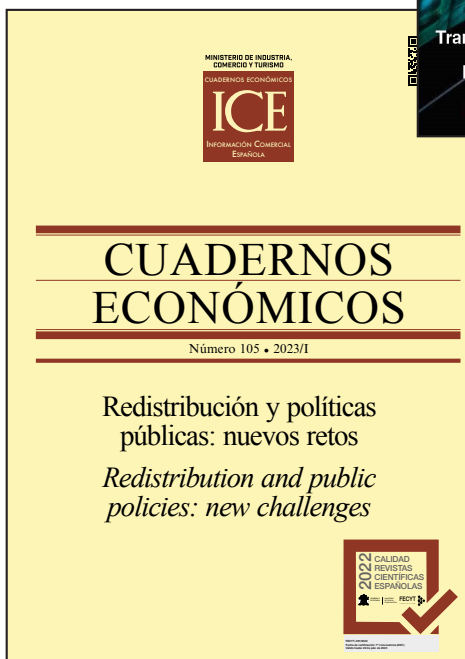
Boletín Económico
de Información Comercial Española

12 números anuales

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



En
INTERNET



Cuadernos Económicos
de ICE

2 números anuales

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

*Héctor Rojo Domingo**

EL ASCENSO DE CHINA EN LAS CADENAS GLOBALES DE VALOR Y SU IMPACTO EN LA RELACIÓN COMERCIAL CON ESPAÑA

La segunda globalización supuso el surgimiento de nuevos centros de poder económico, entre los que se encuentra China. El objetivo del presente trabajo es analizar la evolución del comercio bilateral entre China y España, determinando su composición y variación a lo largo del periodo comprendido entre 1989 (caída del muro de Berlín, aceleración de la reforma y apertura en China) y 2017 (antes del inicio de la guerra comercial entre Estados Unidos y China). Mediante el análisis de repercusión, se obtienen los sectores económicos que más han crecido y consolidado a lo largo del periodo. Los resultados muestran un claro ascenso de China en las cadenas globales de valor y una especialización en sectores intensivos en tecnología siguiendo el patrón de crecimiento de países del entorno.

Palabras clave: comercio internacional, relaciones internacionales, industrialización.

Clasificación JEL: F14, F59.

1. Introducción

Desde la caída del muro de Berlín y el final de la Guerra Fría se ha experimentado un profundo cambio en las relaciones económicas internacionales. Por una parte, el volumen comercial ha experimentado un intenso auge. Basta comparar el volumen total de exportaciones en 1989 y hoy en día. Si en 1989 el valor total ascendía a 3.755.377 millones de dólares, en el año 2020 el valor alcanzado era de 22.640.191 millones¹.

El otro gran cambio experimentado tiene que ver con el desarrollo y la consolidación de cadenas globales de valor (CGV), que desempeñan un papel determinante en la producción de bienes y servicios finales, produciéndose un aumento notorio del comercio intraindustrial de bienes diferenciados verticalmente. Hoy en día, los componentes que forman parte de un producto final son fabricados en distintos países que forman una cadena de diferentes eslabones en la que la ruptura de uno de ellos puede ocasionar consecuencias imprevistas en la oferta global de dicho producto. Yi (2003) sostiene que ambos aspectos están relacionados y que el aumento en el comercio internacional no se debería tanto a la reducción de las ▷

* Profesor del Centro Universitario de la Defensa de la Universidad de Zaragoza, miembro del Grupo de Investigación Japón.

Versión de julio de 2023.

<https://doi.org/10.32796/bice.2023.3163.7654>

¹ Según datos de [World Development Indicators](#), Banco Mundial.

barreras a dicho comercio, sino al fenómeno de la especialización vertical (EV), directamente relacionada con el desarrollo de las CGV, siguiendo en cierto sentido el planteamiento de Hummels *et al.* (1998), quienes planteaban la historia de la globalización como una historia de especialización. Por su parte, Bergoeing *et al.* (2004) demuestran el impacto positivo que ha tenido la EV en el crecimiento del volumen total de comercio internacional para distintos países de la OCDE.

Junto al desarrollo de las CGV han surgido nuevos centros neurálgicos en la economía global, conformando de esta manera un orden comercial multipolar. La inclusión de mercados emergentes y países en vías de desarrollo a la dinámica del comercio exterior ha introducido complejidad en las relaciones comerciales y desarrollado nuevos centros de poder económico. Entre estos nuevos centros de poder económico, surgidos en las últimas décadas, hay uno que destaca especialmente por su relevancia y su papel en el comercio internacional: China.

A día de hoy no es posible obviar el desempeño que tiene el gigante asiático en las cadenas de suministro internacionales. Con la deslocalización de numerosas empresas de países desarrollados buscando mano de obra relativamente más barata durante décadas, China pasó a convertirse en la fábrica del mundo. Casi todas las redes de suministro mundial de productos manufacturados pasan por China, lo que ha generado en ocasiones una dependencia estructural hacia este país que se puso de manifiesto durante la pandemia de COVID-19. Además, la China continental, al igual que previamente habían hecho los tigres asiáticos, ha logrado escalar posiciones dentro de las cadenas globales de valor y ya no exporta únicamente manufacturas baratas, sino productos

intensivos en tecnología (Vidal, 2018). Baldwin (2013) afirma que, si antaño era necesario desarrollar una cadena doméstica para tener éxito en la industrialización, hoy en día es necesario unirse a las CGV.

Este hecho es de gran interés para los economistas internacionales, pues rompe los esquemas de los modelos tradicionales del comercio internacional y descubre nuevos horizontes. Desde el modelo ricardiano hasta el modelo de Heckscher-Ohlin, el comercio entre países se concibe como un proceso de especialización en la producción de determinados bienes. Las economías de Asia Oriental han mostrado, por el contrario, que es posible salir del estancamiento predicho en dichos modelos y escalar posiciones en las CGV, es decir, producir bienes cada vez más intensivos en tecnología como explica el modelo de Deardorff y Park (2010). El caso chino se encuadraría, por tanto, en lo que podríamos llamar «patrón de crecimiento asiático», como sostiene Linde García (2018), y que habría sido seguido previamente por Japón y Corea del Sur, consistente en confiar la modernización de la economía al desarrollo del sector exportador.

Durante los últimos años, especialmente desde 2018 con el inicio de la guerra comercial entre Estados Unidos y China, ha surgido con fuerza en círculos tanto académicos como políticos el debate sobre la reorganización y el replanteamiento del orden comercial global y, en particular, sobre las relaciones comerciales con el gigante asiático. Este debate se aceleró todavía más con el inicio de la pandemia en 2019. La pandemia provocó un aumento masivo en la demanda de material sanitario. Sin embargo, la llegada de este material dependía en su mayor parte de China, donde se había deslocalizado la producción de este tipo de bienes y que, además, había sido el primer ▷

país en sufrir la pandemia, por lo que había reducido considerablemente las exportaciones de material sanitario. Todo ello, sumado a la demanda masiva que enfrentaban, hizo imposible suplir de manera rápida y eficaz todos los bienes que se requerían en aquel momento. Esto, sumado a la «guerra fría» comercial y tecnológica de Estados Unidos y sus aliados con China llevaría a que muchos países desarrollados se replantearan la necesidad de diversificar las CGV².

El presente trabajo pretende estudiar este periodo histórico, comprendido entre la década de 1990, iniciada con la caída del muro de Berlín y el inicio de las reformas aceleradas en China³, y 2017, antes del inicio de la guerra comercial y la pandemia. La ampliación del periodo antes o después podría dar lugar a confusión al darse en contextos históricos básicamente distintos al considerado; es por ello que nos vamos a circunscribir al periodo comprendido entre 1990 y 2017, y para un caso concreto, España.

2. China y España: de la indiferencia al interés mutuo

Cuando España y China formalizaron sus relaciones diplomáticas en 1973, el comercio entre los dos países era escaso. Sin embargo, no pasaría mucho tiempo para que esta situación se revirtiera. Este cambio en las relaciones

comerciales está ligado al inicio de la reforma y apertura de China en 1978 y la integración de España en el mercado común europeo, lo que permitió explotar al máximo las recién establecidas relaciones diplomáticas.

A lo largo del periodo, las relaciones en materia de política comercial se han ido estrechando entre las dos naciones, y al establecimiento de las relaciones diplomáticas en 1973 le siguieron una serie de convenios tales como el de registro y protección de marcas comerciales en 1977, el convenio comercial de 1979 una vez iniciada la reforma y apertura en China, el convenio de cooperación económica e industrial en 1984, la prevención de evasión fiscal en 1992, la promoción y el fomento recíprocos de inversiones en 1993 y la promoción y la protección recíprocas de inversiones en 2008. Igualmente, la adhesión de China a la OMC en 2001 significaría un impulso a la relación bilateral en materia comercial.

España ha llegado a ser definida por China como el «amigo europeo» debido a la importancia que le concede como socio dentro de la Unión Europea. Por su parte, China ha sido clasificada por España como país PASE (País con Actuación Sectorial Estratégica) en la Estrategia para la Internacionalización de la Economía Española (EIEE). Ambos hechos ilustran muy bien el interés mutuo existente. Hoy en día, China sigue siendo un socio comercial clave de España, tanto en importaciones, por la masiva deslocalización industrial a China décadas atrás, como en exportaciones, por el dinamismo que ofrece el mercado chino a las empresas españolas. Igualmente, España es un socio regional estratégico para China en Europa.

El ascenso de China en el panorama económico mundial como mercado emergente más dinámico ha suscitado interés entre la ▷

² En 2020, Japón anunció un plan de más de 2.000 millones de euros para sacar sus empresas de China y llevarlas de vuelta a Japón, y otro plan de más de 200 millones de euros para que, al menos, salieran de China y se relocalizaran en otros países, aunque no fuera Japón. Otros países como Estados Unidos y Alemania anunciaron planes similares.

³ En 1989 llega al poder Jiang Zemin y la «camarilla de Shanghái», conocida como la tercera generación de líderes, que profundizaría y aceleraría las reformas puestas en marcha por su predecesor, Deng Xiaoping, adoptando una política *business friendly* y de acercamiento diplomático a las economías más desarrolladas, que llevarían al desarrollo del sector privado chino, el cual llegaría a generar alrededor de dos tercios del PIB para el final de su mandato.

comunidad académica, política y empresarial española y europea en general, tanto por las ventajas como por las desventajas que ello implica. Martí y Puertas (2004) analizan el impacto de la inclusión de China en el orden comercial global, después de que China ingresara en la OMC en 2001, y sugieren cómo podría mejorarse la competitividad en diferentes sectores. También Bustelo (2008) analiza implicaciones positivas y negativas del auge de China para España.

Junto al interés suscitado por el auge de China en el panorama internacional, ha surgido otro notable interés por las posibilidades de explotación del mercado chino para las empresas exportadoras españolas, sobre todo desde el año 2008 y el inicio de la Gran Recesión, cuando muchas empresas exportadoras miraron con renovado interés el mercado del gigante asiático. Basta señalar que, a inicios de siglo, el número de empresas españolas exportadoras a China rondaba las 10.000, y hasta 2008 el número de empresas exportadoras españolas al gigante asiático aumentó de manera gradual pero constante, hasta situarse en más de 40.000. Sin embargo, desde entonces hasta 2017, el total de empresas que exportan a China desde España superó las 90.000⁴.

El potencial exportador al mercado chino ha sido el tema de estudio de Noguera (2006), que analiza si se está aprovechando el potencial exportador de España a China. Otros autores han centrado su investigación en el análisis de sectores concretos de la economía. Tal es el caso de Jiménez Asenjo y Filipescu (2019), que estudian la estrategia exportadora del sector vinícola español a China. Velilla Sanz *et al.* (2018) se centran también en el sector

alimentario, constatando el éxito del sector exportador español en este mercado, concretamente del sector cárnico y del vinícola, donde los productos españoles se asocian a calidad, si bien no a marcas concretas. López Arce (2018), por su parte, investiga el caso de Gestamp y la automoción, y Bilbao Morán y García Jalón (2018) se centran en el caso de Siemens Gamesa dentro del sector eólico.

En sentido inverso estudia Melo (2018) las relaciones económicas entre España y China, señalando el potencial de China como país inversor, y se centra concretamente en el caso de Huawei, poniendo de manifiesto el progreso de China en materia tecnológica durante las últimas décadas.

Puede comprobarse que existe abundante investigación académica sobre diversos sectores de la economía española y su relación con China, así como sobre el papel de China en el orden comercial actual. Sin embargo, la literatura sobre la evolución histórica de la relación comercial bilateral entre nuestro país y China es más escasa. ¿Cómo han variado las exportaciones y las importaciones entre los dos países? ¿Qué sectores son los que más han crecido? ¿Cómo se ha transformado la relación bilateral durante este tiempo? ¿Cuáles son los sectores más dinámicos? Es a dichas preguntas a las que se va a intentar responder.

3. Análisis de repercusión

Se van a analizar los sectores más o menos influyentes en el crecimiento o decrecimiento de las exportaciones y las importaciones de bienes tomando como país de referencia España y como socio comercial China, es decir, analizando las exportaciones españolas a China y las importaciones españolas desde ▷

⁴ Según datos de DataComex (Ministerio de Industria, Comercio y Turismo).

China. El objetivo es determinar qué sectores han sido el motor de crecimiento de la relación comercial entre ambos países, a la vez que contrastar los sectores más dinámicos al inicio y al final del periodo, tanto en exportaciones como en importaciones.

Para realizar el análisis se empleó la base de datos Comtrade de las Naciones Unidas según la clasificación HS para dos dígitos, analizando de esta manera el total de sectores de la economía, 99 en total, tal como aparecen enumerados en el Anexo.

En primer lugar, se calculó la suma de importaciones ($\sum_{i=1}^{99} M_{in}$) y exportaciones ($\sum_{i=1}^{99} X_{in}$) de los 99 sectores i para cada año n del periodo. A partir de ahí, se procedieron a calcular los índices simples de importaciones y exportaciones para cada año tomando como año base 2014 por ser el que mayor disponibilidad de datos tenía para el conjunto de los sectores, tanto para la suma de todos los sectores en exportaciones [1] y en importaciones [2] como a nivel particular para cada sector concreto, nuevamente en exportaciones (X_{in}/X_{i2014}) e importaciones (M_{in}/M_{i2014}).

$$\sum_{i=1}^{99} X_{in} / \sum_{i=1}^{99} X_{i2014} \quad [1]$$

$$\sum_{i=1}^{99} M_{in} / \sum_{i=1}^{99} M_{i2014} \quad [2]$$

Una vez hallados los índices simples de exportaciones e importaciones, se procedió a calcular la variación anual de los mismos a nivel agregado (V_n) para exportaciones [3] e importaciones [4].

$$\left(\frac{\sum_{i=1}^{99} X_{in}}{\sum_{i=1}^{99} X_{i2014}} \right) - \left(\frac{\sum_{i=1}^{99} X_{in-1}}{\sum_{i=1}^{99} X_{i2014}} \right) \quad [3]$$

$$\left(\frac{\sum_{i=1}^{99} M_{in}}{\sum_{i=1}^{99} M_{i2014}} \right) - \left(\frac{\sum_{i=1}^{99} M_{in-1}}{\sum_{i=1}^{99} M_{i2014}} \right) \quad [4]$$

Y lo mismo a nivel desagregado, nuevamente para exportaciones [5] e importaciones [6].

$$\left(\frac{X_{in}}{X_{i2014}} \right) - \left(\frac{X_{in-1}}{X_{i2014}} \right) \quad [5]$$

$$\left(\frac{M_{in}}{M_{i2014}} \right) - \left(\frac{M_{in-1}}{M_{i2014}} \right) \quad [6]$$

Para determinar el peso de cada sector se puede proceder tomando como ponderaciones las cantidades del año base considerado (vendría a ser el índice de Laspeyres), o bien tomando como ponderaciones las cantidades del año en curso (vendría a ser el índice de Paasche). En nuestro caso, dado que disponíamos de los datos para la mayoría de años del periodo considerado, se procedió mediante el método de Paasche. De esta manera, las ponderaciones se tomaron como la división entre las exportaciones de cada sector sobre el total de exportaciones en cada año n ($X_{in}/\sum_{i=1}^{99} X_{in}$) y sobre el total de importaciones, nuevamente para cada año n ($M_{in}/\sum_{i=1}^{99} M_{in}$). Posteriormente, se procedió a calcular la repercusión R para cada sector cada año multiplicando el cociente entre la variación anual de cada sector entre la variación anual agregada por la ponderación correspondiente en exportaciones [7] e importaciones [8].

$$R = \left(\frac{V_{in}}{V_n} \right) \times \left(X_{in} / \sum_{i=1}^{99} X_{in} \right) \quad [7]$$

$$R = \left(\frac{V_{in}}{V_n} \right) \times \left(M_{in} / \sum_{i=1}^{99} M_{in} \right) \quad [8]$$

Una vez hallada la repercusión, se calculó el promedio de la misma para todos los años de cada sector tomada en valor absoluto, para obtener matemáticamente de esta manera los sectores que más han crecido y más han consolidado la relación comercial bilateral entre España y China a lo largo del periodo. Los resultados se muestran a continuación, apareciendo los sectores ordenados de mayor a \triangleright

TABLA 1
SECTORES SEGÚN REPERCUSIÓN
(Importaciones)

Sector ID	Repercusión	Sector ID	Repercusión	Sector ID	Repercusión
95	0,3717	96	0,0255	56	0,0061
85	0,2827	12	0,0254	58	0,0060
27	0,2484	32	0,0252	33	0,0056
84	0,2446	18	0,0237	75	0,0055
62	0,2439	52	0,0204	8	0,0049
72	0,1841	7	0,0194	30	0,0047
3	0,1058	46	0,0192	68	0,0043
61	0,0912	65	0,0186	36	0,0042
67	0,0856	88	0,0185	53	0,0040
25	0,0844	54	0,0177	92	0,0039
90	0,0739	70	0,0173	5	0,0038
64	0,0702	76	0,0149	10	0,0033
42	0,0687	20	0,0149	24	0,0032
80	0,0653	40	0,0146	37	0,0030
91	0,0635	81	0,0141	93	0,0023
87	0,0632	2	0,0137	14	0,0023
23	0,0600	99	0,0136	19	0,0021
94	0,0579	66	0,0134	15	0,0020
29	0,0537	83	0,0132	31	0,0019
73	0,0486	71	0,0121	78	0,0019
50	0,0448	16	0,0103	97	0,0018
41	0,0428	60	0,0101	59	0,0017
63	0,0419	13	0,0101	1	0,0017
69	0,0415	55	0,0098	6	0,0015
89	0,0396	57	0,0091	35	0,0014
39	0,0339	86	0,0090	45	0,0012
43	0,0333	4	0,0087	22	0,0012
51	0,0326	49	0,0078	79	0,0007
26	0,0304	9	0,0074	21	0,0007
28	0,0297	34	0,0072	47	0,0001
44	0,0285	48	0,0072	11	0,0000
38	0,0279	74	0,0066	-	-
82	0,0272	17	0,0066	-	-

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Comtrade.

menor repercusión. En la Tabla 1 se muestran los resultados para las importaciones españolas de bienes desde China.

Los sectores más dinámicos en lo que respecta a importaciones resultan ser o bien sectores de *commodities* y productos manufacturados o bien sectores intensivos en tecnología.

Así tenemos al sector 95 (juguetes y juegos; partes y accesorios de los mismos) en primer lugar, seguido del sector 85 (maquinaria eléctrica, electrónica y partes de los mismos), el sector 27 (aceite mineral y productos destilados), el sector 84 (reactores nucleares, dispositivos mecánicos y partes de los mismos) y ▷

el sector 62 (textil). Los resultados muestran el papel desempeñado por China en las cadenas globales de suministro, así como también el ascenso de China dentro de estas cadenas. Junto a sectores intensivos en trabajo (tales como el textil o los juguetes, entre los primeros sectores que comenzaron a deslocalizarse al

gigante asiático aprovechando la mano de obra relativamente más barata) hay sectores intensivos en capital (maquinaria eléctrica o reactores nucleares). El hecho de que los sectores más dinámicos y que más crecimiento han experimentado sean una combinación de ambos muestra que China se convirtió durante las ▷

TABLA 2
SECTORES SEGÚN REPERCUSIÓN
(Exportaciones)

Sector ID	Repercusión	Sector ID	Repercusión	Sector ID	Repercusión
99	0,0136443	90	0,0738745	4	0,0087338
49	0,0078073	11	0,0000437	56	0,0060908
1	0,0016581	41	0,0428301	42	0,0686643
55	0,0097668	80	0,0652794	36	0,0042096
31	0,0019435	32	0,0252103	19	0,0021191
85	0,2826982	24	0,0032277	18	0,0237262
72	0,1841163	57	0,0090531	21	0,0006683
89	0,0396477	62	0,2438995	23	0,0599614
29	0,0536911	15	0,0020088	63	0,0418612
84	0,2445726	45	0,0012139	66	0,0134104
37	0,0030029	78	0,0018598	96	0,0254730
88	0,0184905	40	0,0146004	59	0,0017450
87	0,0631733	28	0,0296712	58	0,0060138
73	0,0485547	27	0,2483784	6	0,0015305
79	0,0006983	82	0,0271723	13	0,0100703
86	0,0090273	54	0,0176926	71	0,0120643
3	0,1058000	35	0,0013892	50	0,0447686
94	0,0579353	5	0,0038238	95	0,3716588
39	0,0338719	8	0,0049497	53	0,0039874
48	0,0071704	61	0,0911911	92	0,0038695
68	0,0042665	17	0,0066007	93	0,0023344
26	0,0303791	60	0,0100802	81	0,0141402
2	0,0136841	14	0,0023027	46	0,0192144
69	0,0415063	34	0,0071941	97	0,0018489
76	0,0149401	12	0,0254418	7	0,0194322
25	0,0843896	33	0,0056181	67	0,0855957
52	0,0203740	44	0,0285042	75	0,0054624
22	0,0011617	70	0,0173253	16	0,0102660
38	0,0278824	83	0,0132020	9	0,0073616
47	0,0000938	91	0,0634915	65	0,0186368
30	0,0047295	64	0,0701772	10	0,0032998
74	0,0066221	51	0,0325824	-	-
43	0,0332896	20	0,0149351	-	-

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Comtrade.

décadas pasadas en la «fábrica del mundo», así como que ha seguido ese «patrón de crecimiento asiático» por el que el país habría modernizado su economía mediante la apertura al sector exterior, escalando posiciones en las CGV.

En la Tabla 2 se muestran los resultados obtenidos para el caso de las exportaciones españolas a China.

A diferencia de lo que pasaba con las importaciones, las exportaciones muestran un patrón menos definido. Así nos encontramos con sectores como el 99 (*commodities* no especificadas), el 49 (libros e imprenta), el 1 (animales) o el 55 (fibras) como los más dinámicos.

Téngase en cuenta que ahora se están considerando las exportaciones españolas de bienes a China, es decir, aquello que España vende a China, siendo esta última su cliente. Se ha de tener en cuenta que China tiene socios comerciales más importantes como Estados Unidos o Alemania. Además, el sector exportador español ha comenzado a diseñar una estrategia de cara al mercado chino más recientemente de lo que lo han hecho otros países europeos, por lo que se podría hablar de cierto retraso en este sentido.

Hay que considerar también que el análisis se ha centrado primordialmente en el papel de China en las CGV; es por ello que se tomaron exportaciones e importaciones de bienes, dado que durante este periodo China se ha convertido en un centro neurálgico en cuanto a exportaciones de manufacturas se refiere. Pero es necesario tener en cuenta también el desarrollo de España a lo largo de estas décadas, consolidándose como economía desarrollada orientada al sector servicios, por lo que es probable que estos últimos mostrasen un dinamismo mayor en lo que a exportaciones españolas a China se refiere.

4. Conclusiones

El orden comercial internacional surgido de la segunda globalización ha tenido uno de los centros neurálgicos más importantes en China. La investigación empírica llevada a cabo mediante el análisis de repercusión para las relaciones comerciales del gigante asiático con España muestra que China no solo se convirtió en la «fábrica del mundo», sino que fue capaz de escalar posiciones en las cadenas globales de valor. De esta manera se observa que entre los sectores que más crecimiento y desarrollo han experimentado por parte china se encuentran tanto sectores manufactureros como intensivos en tecnología.

Los resultados obtenidos vendrían a corroborar la teoría del patrón de crecimiento asiático de Linde García (2018) para China, así como el fenómeno ya observado en varios países y territorios de Asia Oriental de industrialización vía comercio internacional explicado por Deardorff y Park (2010).

Bibliografía

Baldwin, R. (2013). Trade and Industrialization after Globalization's Second Unbundling: How Building and Joining a Supply Chain Are Different and Why it Matters. In R. C. Feenstra & A. M. Taylor (Eds.), *Globalization in an Age of Crisis: Multilateral Economic Cooperation in the Twenty-First Century* (pp. 165-212). University of Chicago Press. <http://www.nber.org/chapters/c12590>

Bergoeing, R., Kehoe, T. J., Strauss-Kahn, V., & Yi, K. M. (2004). Why Is Manufacturing Trade Rising Even as Manufacturing Output Is Falling? *American Economic Review*, 94(2), 134-138. <https://www.aeaweb.org/articles?id=10.1257/0002828041302299> ▷

- Bilbao Morán, Á. y García Jalón, A. A. (2018). El mercado energético y de renovables. El caso de Siemens Gamesa. *Boletín Económico de ICE*, (3097). <https://doi.org/10.32796/bice.2018.3097.5702>
- Bustelo, P. (2008). España ante el auge económico de China e India. *Boletín Económico de ICE*, (2937). <https://revistasice.com/index.php/BICE/article/view/4492/4492>
- Deardorff, A. V., & Park, J. H. (2010). *A Story of Trade-induced Industrialization* (Discussion Paper N.º 608). The University of Michigan. <https://fordschool.umich.edu/rsie/workingpapers/Papers601-625/r608.pdf>
- Hummels, D., Rapoport, D., & Yi, K. M. (1998). Vertical Specialization and the Changing Nature of World Trade. *FRBNY Economic Policy Review*, 4(2), 79-99. <https://www.newyorkfed.org/research/economists/medialibrary/media/research/epr/98v04n2/9806hummm.pdf>
- Jiménez Asenjo, N., & Filipescu, D. A. (2019). Cheers in China! International marketing strategies of Spanish wine exporters. *International Business Review*, 28(4), 647-659. <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0969593117305887>
- Linde García, R. (2018). La estrategia de China en el nuevo orden económico mundial. *Boletín Económico de ICE*, (3097). <https://doi.org/10.32796/bice.2018.3097.5696>
- López Arce, A. (2018). La inversión española en China. El caso Gestamp. *Boletín Económico de ICE*, (3097). <https://doi.org/10.32796/bice.2018.3097.5701>
- Martí, M. L. y Puertas, R. (2004). ¿Constituye China una amenaza para la industria tradicional española? *Economía Industrial*, (355), 85-96. <https://www.mincotur.gob.es/Publicaciones/Publicacionesperiodicas/EconomiaIndustrial/RevistaEconomiaIndustrial/355/3PAG%2085-96.pdf>
- Melo, M. L. (2018). Un nuevo gran inversor mundial. El caso Huawei en España. *Boletín Económico de ICE*, (3097). <https://doi.org/10.32796/bice.2018.3097.5700>
- Noguer, M. (2006). China: ¿Cuál es el potencial de comercio con España? *Documentos de Economía "La Caixa"*, (4). https://www.caixabankresearch.com/sites/default/files/content/file/2016/09/de04_esp.pdf
- Velilla Sanz, A., Peña Serrano, S. y Pérez Ruiz, M. (2018). El éxito de la exportación alimentaria española a China. *Boletín Económico de ICE*, (3097). <https://doi.org/10.32796/bice.2018.3097.5699>
- Vidal, E. (2018). Patrones de Comercio de China y de la India. *Boletín Económico/Banco de España*, (3). <https://core.ac.uk/download/pdf/322621395.pdf>
- Yi, K. M. (2003). Can Vertical Specialization Explain the Growth of World Trade? *Journal of Political Economy*, 111(1), 52-102. https://trottner.me/files/yi_2003.pdf

Páginas web

- Datacomex. Ministerio de Industria, Comercio y Turismo. <https://datacomex.comercio.es/>
- The World Bank. DataBank. World Development Indicators. <https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators>
- UN Comtrade Database. <https://comtradeplus.un.org/> ▷

ANEXO
CLASIFICACIÓN HS (HARMONIZED SYSTEM) A 2 DÍGITOS, COMTRADE

Sector	ID
Animals, live	1
Meat and edible meat offal	2
Fish and crustaceans, molluscs and other aquatic invertebrates	3
Dairy produce, birds' eggs, natural honey, edible products of animal origins, not elsewhere specified or included	4
Animal originated products, not elsewhere specified or included	5
Trees and other plants, live, bulbs, roots and the like, cut flowers and ornamental foliage	6
Vegetables and certain roots and tubers, edible	7
Fruit and nuts, edible, peel of citrus fruit or melons	8
Coffee, tea, mate and spices	9
Cereals	10
Products of the milling industry; malt, starches, inulin, wheat gluten	11
Oil seeds and oleaginous fruits; miscellaneous grains, seeds and fruit, industrial or medicinal plants; straw and fodder	12
Lac; gums, resins and other vegetable saps and extracts	13
Vegetable plaiting materials; vegetable products not elsewhere specified or included	14
Animal or vegetable fats and oils and their cleavage products; prepared animal fats; animal or vegetable waxes	15
Meat, fish or crustaceans, molluscs or other aquatic invertebrates; preparations thereof	16
Sugars and sugar confectionery	17
Cocoa and cocoa preparations	18
Preparations of cereals, flour, starch or milk; pastrycooks' products	19
Preparations of vegetables, fruit, nuts or other parts of plants	20
Miscellaneous edible preparations	21
Beverages, spirits and vinegar	22
Food industries, residues and wastes thereof; prepared animal fodder	23
Tobacco and manufactured tobacco substitutes	24
Salt; sulphur, earths, stone; plastering materials, lime and cement	25
Ores, slag and ash	26
Mineral fuels, mineral oils and products of their distillation; bituminous substances; mineral waxes	27
Inorganic chemicals; organic and inorganic compounds of precious metals; of rare earth metals, of radio-active elements and of isotopes	28
Organic chemicals	29
Pharmaceutical products	30
Fertilizers	31
Tanning or dyeing extracts; tannins and their derivatives; dyes, pigments and other colouring matter; paints, varnishes; putty, other mastics; inks	32
Essential oils and resinoids; perfumery, cosmetic or toilet preparations	33
Soap, organic surface-active agents; washing, lubricating, polishing or scouring preparations; artificial or prepared waxes, candles and similar articles, modelling pastes, dental waxes and dental preparations with a basis of plaster	34
Albuminoidal substances; modified starches; glues; enzymes	35
Explosives; pyrotechnic products; matches; pyrophoric alloys; certain combustible preparations	36
Photographic or cinematographic goods	37
Chemical products nes	38
Plastics and articles thereof	39
Rubber and articles thereof	40
Raw hides and skins (other than furskins) and leather	41
Articles of leather; saddlery and harness; travel goods, handbags and similar containers; articles of animal gut (other than silk-worm gut)	42

ANEXO (continuación)
CLASIFICACIÓN HS (HARMONIZED SYSTEM) A 2 DÍGITOS, COMTRADE

Sector	ID
Furskins and artificial fur; manufactures thereof	43
Wood and articles of wood; wood charcoal	44
Cork and articles of cork	45
Manufactures of straw, esparto or other plaiting materials; basketware and wickerwork	46
Pulp of wood or other fibrous cellulosic material; waste and scrap of paper and paperboard	47
Paper and paperboard; articles of paper pulp, of paper or paperboard	48
Printed books, newspapers, pictures and other products of the printing industry; manuscripts, typescripts and plans	49
Silk	50
Wool, fine or coarse animal hair; horsehair yarn and woven fabric	51
Cotton	52
Vegetable textile fibres; paper yarn and woven fabrics or paper yarn	53
Man-made filaments; strip and the like of man-made textile materials	54
Man-made staple fibres	55
Wadding, felt and nonwovens, special yarns; twine, cordage, ropes and cables and articles thereof	56
Carpets and other textile floor coverings	57
Fabrics; special woven fabrics, tufted textile fabrics, lace, tapestries, trimmings, embroidery	58
Textile fabrics; impregnated, coated, covered or laminated; textile articles of a kind suitable for industrial use	59
Fabrics; knitted or crocheted	60
Apparel and clothing accesories; knitted or crocheted	61
Apparel and clothing accesories; not knitted or crocheted	62
Textiles, made up articles; sets; worn clothing and worn textile articles; rags	63
Footwear; gaiters and the like; parts of such articles	64
Headgear and parts thereof	65
Umbrellas, sun umbrellas, walking-sticks, seat sticks, whips, riding crops; and parts thereof	66
Feathers and down, prepared; and articles made of feather or of down; artificial flowers; articles of human hair	67
Stone, plaster, cement, asbestos, mica or similar materials; articles thereof	68
Ceramic products	69
Glass and glassware	70
Natural, cultured pearls; precious, semi-precious stones; precious metals, metals clad with precious metal, and articles thereof; imitation jewellery; coin	71
Iron and steel	72
Iron or steel articles	73
Copper and articles thereof	74
Nickel and articles thereof	75
Aluminium and articles thereof	76
Lead and articles thereof	78
Zinc and articles thereof	79
Tin; articles thereof	80
Metals; nes, cermets and articles thereof	81
Tools, implements, cutlery, spoons and forks, of base metal; parts thereof, of base metal	82
Metal; miscellaneous products of base metal	83
Nuclear reactors, boilers, machinery and mechanical appliances; parts thereof	84
Electrical machinery and equipment and parts thereof; sound recorders and reproducers; television image and sound recorders and reproducers, parts and accessories of such articles	85

ANEXO (continuación)
CLASIFICACIÓN HS (HARMONIZED SYSTEM) A 2 DÍGITOS, COMTRADE

Sector	ID
Railway, tramway locomotives, rolling-stock and parts thereof; railway or tramway track fixtures and fittings and parts thereof; mechanical (including electro-mechanical) traffic signalling equipment of all kinds	86
Vehicles; other than railway or tramway rolling stock, and parts and accesories thereof	87
Aircraft, spacecraft and parts thereof	88
Ships, boats and floating structures	89
Optical, photographic, cinematographic, measuring, checking, medical or surgical instruments and apparatus; parts and accesories	90
Clocks and watches and parts thereof	91
Musical instruments; parts and accesories of such articles	92
Arms and ammunition; parts and accesories thereof	93
Furniture; bedding, mattresses, mattress supports, cushions and similar stuffed furnishings; lamps and lighting fittings, nes; illuminated signs, illuminated name-plates and the like; prefabricated buildings	94
Toys, games and sport requisites; parts and accesories thereof	95
Miscellaneous manufactured articles	96
Works of art; collectors´ pieces and antiques	97
Commodities not specified according to kind	99
Fuente: Comtrade.	



*Rocío Uriarte Chávarri**

*Ricardo Santamaría Burgos***

IMPACTO SOBRE EL EMPLEO DE LA COBERTURA DE LOS RIESGOS DE LA INTERNACIONALIZACIÓN POR CUENTA DEL ESTADO

Con el objetivo de medir el impacto del seguro de crédito por cuenta del Estado sobre nuestra economía, Cesce, gestora del instrumento, ha encomendado a Analistas Financieros Internacionales un estudio. Dicho estudio analiza el impacto durante los años 2000-2021 del instrumento. En ese periodo, el seguro de crédito ha demostrado ser una herramienta eficaz de apoyo a la internacionalización de nuestra economía, especialmente en coyunturas bajistas del ciclo. También ha contribuido significativamente a diversificar el patrón exportador de nuestro sector exterior, al apoyar la exportación de ingeniería y de bienes de equipo a los mercados emergentes y más dinámicos. En el periodo considerado, Cesce ha apoyado operaciones comerciales con el exterior valoradas en 170.000 millones de euros, a través de la emisión de 43.000 millones de euros de seguro, contribuyendo a generar un número de empleos que oscila entre los 261.000 y los 487.000. En paralelo, el seguro no solo no ha supuesto coste alguno para el Estado, sino que ha generado en ese periodo un flujo de ingresos neto positivo de 5.877 millones de euros.

Palabras clave: apoyo a la internacionalización, mercados emergentes, exportaciones, bienes de equipo.

Clasificación JEL: F21, G22.

1. Objetivo y alcance del estudio

El instrumento de cobertura de los riesgos de la internacionalización por cuenta del Estado nace a comienzos de los años setenta en España, a imagen y semejanza de los instrumentos

de apoyo financiero a la exportación que habían articulado las mayores potencias comerciales de nuestro entorno. El objetivo no era otro que incentivar la exportación de nuestras empresas a mercados emergentes en sectores de alto valor añadido, en los que la financiación de las operaciones a medio y largo plazo era y sigue siendo decisiva.

Desde el comienzo de la operativa se encomendó a Cesce (Compañía Española de Seguro de Crédito a la Exportación), sociedad ▷

* Jefa de la Unidad de Estrategia y Relaciones Internacionales de Cesce, Cuenta del Estado.

** Director de Riesgo País y Gestión de Deuda de Cesce, Cuenta del Estado.

Versión de octubre de 2023.

<https://doi.org/10.32796/bice.2023.3163.7671>

con participación accionarial pública y privada, aunque con mayoría de capital público, constituida a tal efecto, la gestión del instrumento de cobertura de los riesgos por cuenta del Estado¹.

Como se verá más adelante, durante los últimos cincuenta años, el seguro de crédito por cuenta del Estado ha sido el principal instrumento público de apoyo financiero a la internacionalización, ha demostrado ser un instrumento de política económica anticíclico, especialmente valioso en coyunturas económicas frágiles, y ha apoyado claramente la exportación de los sectores de mayor valor añadido a los mercados emergentes y más dinámicos, diversificando, así, el patrón exportador de nuestra economía. Solo en lo que va de siglo, la herramienta ha emitido 44.000 millones de euros de seguro y no solo no ha supuesto coste alguno para el Estado, sino que paradójicamente ha generado un flujo de fondos positivo de 5.877 millones de euros.

Sin duda, la eficiente gestión del seguro de los riesgos de la internacionalización por cuenta del Estado desde su creación ha exigido una correcta suscripción de los riesgos y una adecuada gestión de la cartera de los riesgos vivos, pero todo ello ha tenido además que ser compatible con el cumplimiento del objetivo primordial del instrumento, a saber: apoyar la internacionalización de la economía española en mercados emergentes y con un mayor riesgo país, corrigiendo los fallos de mercado².

La adecuada suscripción y gestión del instrumento no se ha guiado única y exclusivamente

por criterios técnicos de selección de los riesgos y criterios de solvencia, sino que ha operado un sano equilibrio entre estos criterios y el interés de la política comercial de las operaciones y proyectos apoyados en mercados emergentes, es decir, la contribución de las operaciones al objetivo de la internacionalización.

El objetivo de apoyar la internacionalización de nuestra economía que tiene asignado el seguro de crédito por cuenta del Estado es lo que en política económica puede definirse como «objetivo intermedio», en tanto en cuanto la internacionalización se persigue por ser un paso intermedio para llegar a otros objetivos, denominados objetivos últimos, tales como favorecer el crecimiento de nuestra economía (incremento de su valor añadido), promover el empleo de su población y alcanzar un mayor nivel de bienestar social.

Resulta obvio que el apoyo de la internacionalización de nuestras empresas y la consecución de contratos de exportación en el exterior tienen resultados beneficiosos directos sobre el crecimiento y el empleo. La mayor actividad de la empresa fruto de estos contratos se traduce en más generación de valor y más empleo. Ahora bien, la internacionalización tiene muchos otros efectos positivos de tipo indirecto que afectan a la empresa y la economía en su conjunto, ampliamente reconocidos en la literatura económica. Cabe mencionar a este respecto, entre otros, la diversificación de riesgos de la cartera de clientes de las empresas y de la economía en su conjunto, la mejora de productividad achacable a entornos más competitivos, una mayor innovación empresarial, mayor productividad, mayor resiliencia en coyunturas adversas, mayores tasas de crecimiento, un efecto arrastre sobre otros proveedores españoles y sobre otros actores de la misma cadena de valor, etc. ▷

¹ Cesce sigue siendo hoy una sociedad mercantil estatal con mayoría de capital público (50,25%) y participación privada en su capital (BBVA y Santander son los principales accionistas privados), que tiene signada por ley (8/2014) la gestión de la cobertura por cuenta del Estado de los riesgos de la internacionalización.

² El principal fallo de mercado se debe a la información asimétrica y origina un volumen de operaciones inferior al óptimo.

En virtud de lo anterior, no puede ni debe juzgarse el seguro de crédito y su gestión por los resultados económicos de la actividad aseguradora, que en cualquier caso han resultado muy positivos, tal y como ya se ha adelantado, sino también por el grado de consecución de los objetivos que justifican y dan origen a la herramienta. Por ello, es interesante estimar cuál puede haber sido el impacto del seguro de crédito sobre las exportaciones, el valor añadido nacional o el empleo en España.

Ese es precisamente el objetivo del estudio que ha sido llevado a cabo recientemente por Cesce y encomendado a Analistas Financieros Internacionales (en adelante AFI)³, y que resumimos en este artículo. Más concretamente, el estudio ha estimado el impacto que el seguro de crédito por cuenta del Estado ha podido tener sobre la economía, y muy particularmente sobre el empleo en España desde 2000 hasta 2021.

En concreto, el estudio trata de dar respuesta a la siguiente pregunta: *¿Cómo ha contribuido el seguro de crédito por cuenta del Estado a las exportaciones, al valor añadido agregado y al empleo de la economía española desde 2000 y hasta 2021?*

A la hora de llevar a cabo este estudio han surgido muchas dificultades, casi todas ellas vinculadas a las distintas metodologías disponibles para este tipo de análisis de impacto, sus limitaciones y las implicaciones de esas limitaciones sobre los resultados obtenidos. Más adelante nos referiremos en el epígrafe 3 a la cuestión metodológica, pero pasemos antes a describir

cuál ha sido la evolución del seguro emitido por Cesce durante el periodo analizado.

2. El seguro de crédito por cuenta del Estado: nacimiento y evolución

El seguro de crédito a la exportación con apoyo oficial nace en Reino Unido en 1919, con el objetivo de fomentar exportaciones nacionales que de otra forma no habrían tenido lugar. Con el tiempo, la mayor parte de los países industrializados fueron creando esquemas de apoyo a la exportación similares. Más tarde también lo hicieron los emergentes, de modo que, hoy en día, este tipo de apoyo existe en casi todos los países que buscan desarrollar su sector exportador.

La misión de las agencias de crédito a la exportación (ECA, según las siglas en inglés), que es como se conoce a las entidades responsables de gestionar estos programas de apoyo, es ayudar a sus exportadoras nacionales a través de la mitigación de los riesgos derivados de la internacionalización⁴ —de naturaleza política o comercial— que el mercado, exportadores y bancos no estarían dispuestos a asumir y, así, hacer posibles intercambios comerciales que, en ausencia del apoyo público, no tendrían lugar.

En España, el seguro de crédito a la exportación oficial tal y como se conoce hoy en día nace con la creación de la Compañía Española de Seguro de Crédito a la Exportación, Cesce, que empezó a operar en 1972. ▷

³ Para la realización del estudio de impacto del seguro de crédito sobre el empleo, Cesce lanza un concurso para la contratación de un centro de estudios con experiencia en este tipo de trabajos de análisis de impacto de políticas públicas, resultando adjudicataria la empresa Analistas Financieros Internacionales (AFI), que es la que ha llevado a cabo, en coordinación con el equipo de Cesce, los trabajos necesarios.

⁴ En algunos países, además de la mitigación del riesgo (a través de seguros o garantías), las ECA también ofrecen financiación directa. Este ha sido el caso tradicionalmente en Asia (Japón, Corea del Sur y más recientemente China) y en el norte de América (Canadá y Estados Unidos). A raíz de la crisis financiera de 2008 también los países europeos lanzaron estructuras de financiación directa por cuenta de los Estados. Sin embargo, el volumen de financiación otorgada directamente por los Estados es muy pequeño en comparación con el del seguro emitido por cuenta de estos.

Cesce, al igual que la mayor parte de sus homólogas internacionales, realiza su cometido a través de su amplio catálogo de coberturas que permiten mitigar los diferentes riesgos a los que se enfrentan los intervinientes en las operaciones, tales como (i) el riesgo al que se enfrenta un exportador de que su comprador extranjero impague los bienes entregados, (ii) el riesgo de impago al que se enfrenta un banco si ha concedido un crédito a ese comprador extranjero para financiar la compra, (iii) el riesgo de que a un exportador le ejecute indebidamente un aval su cliente extranjero o (iv) el que soporta un banco de que, ejecutado el aval, la empresa española, ordenante del mismo y obligada a su reembolso, no pueda (o quiera) hacer frente al reembolso de la cantidad ejecutada, o (v) el riesgo de impago que asume un banco que concede un crédito a una empresa exportadora para financiar el circulante necesario para realizar un contrato, etc., por citar solo algunos.

Así pues, cuando se habla de seguro de crédito a la exportación se está haciendo alusión a numerosas modalidades de cobertura que pueden emitirse a favor del exportador o a favor de su banco, en función de quién soporte el riesgo en cada circunstancia, y en las que el objeto de la cobertura puede ser de distinta índole (impago, resolución, confiscación, ejecución de un aval...). Cesce ofrece catorce modalidades de cobertura distintas.

2.1. Evolución del seguro de Cesce en los años 2000-2021

En los veintidós años que abarca el estudio, Cesce asegura una suma cercana a los 44.000 millones de euros para dar apoyo a operaciones de exportación valoradas en

176.000 millones de euros. La evolución del tipo de cobertura demandada a lo largo de este periodo ha experimentado cambios importantes, que a su vez reflejan la transformación del sector exterior español en lo que respecta a los destinos geográficos, las estructuras financieras prevalentes en el mercado, el tipo de deudores, la coyuntura económica, etc. También ha tenido impacto la situación de la banca en nuestro país, que desempeña un papel fundamental en el funcionamiento del apoyo oficial a la exportación.

Como resultado de todo ello, la demanda de unas y otras modalidades de cobertura ha ido evolucionando a través del periodo que abarca este estudio. Es importante comprender la evolución del tipo de seguro demandado en cada momento, ya que, como veremos más adelante, el estudio del impacto sobre el empleo arroja resultados muy diferentes en función del producto a través del cual se instrumenta el apoyo de Cesce.

Primer periodo (2000-2008): prevalece el crédito comprador

Durante los años previos al estallido de la que se ha dado en llamar la Gran Crisis Financiera (en adelante, GCF), 2000-2008, el grueso del seguro emitido por Cesce estaba destinado a cubrir el riesgo de crédito a la exportación propiamente dicho, es decir, el de impago por parte de los compradores extranjeros. Esta cobertura podía extenderse bien a través de la póliza de crédito comprador, cuando el riesgo lo soportaba un banco que había otorgado un crédito al comprador extranjero para financiar sus compras a España, bien a través de la póliza de crédito suministrador, cuando el riesgo de impago lo soportaba directamente la empresa exportadora, tras ▷

haber pactado con su cliente extranjero un aplazamiento de pago.

GCF (2009-2012): crece la demanda de seguro de avales

A raíz de la GCF, tras un colapso inicial del comercio mundial (las exportaciones españolas se llegaron a contraer un 15% en 2008), se produce un brusco cambio de tendencia. A partir de 2009, ante el hundimiento de la demanda doméstica, las empresas españolas se dirigen hacia mercados exteriores, lo que hace que las exportaciones españolas crezcan un 32% entre 2009 y 2011. El papel de Cesce en dicha transformación fue fundamental, como reflejan las cifras de emisión de seguro, que en los años previos a la crisis venía promediando unos 1.500-2.000 millones de euros anuales y pasaron a superar los 4.000 millones anuales en 2009, 2010 y 2011.

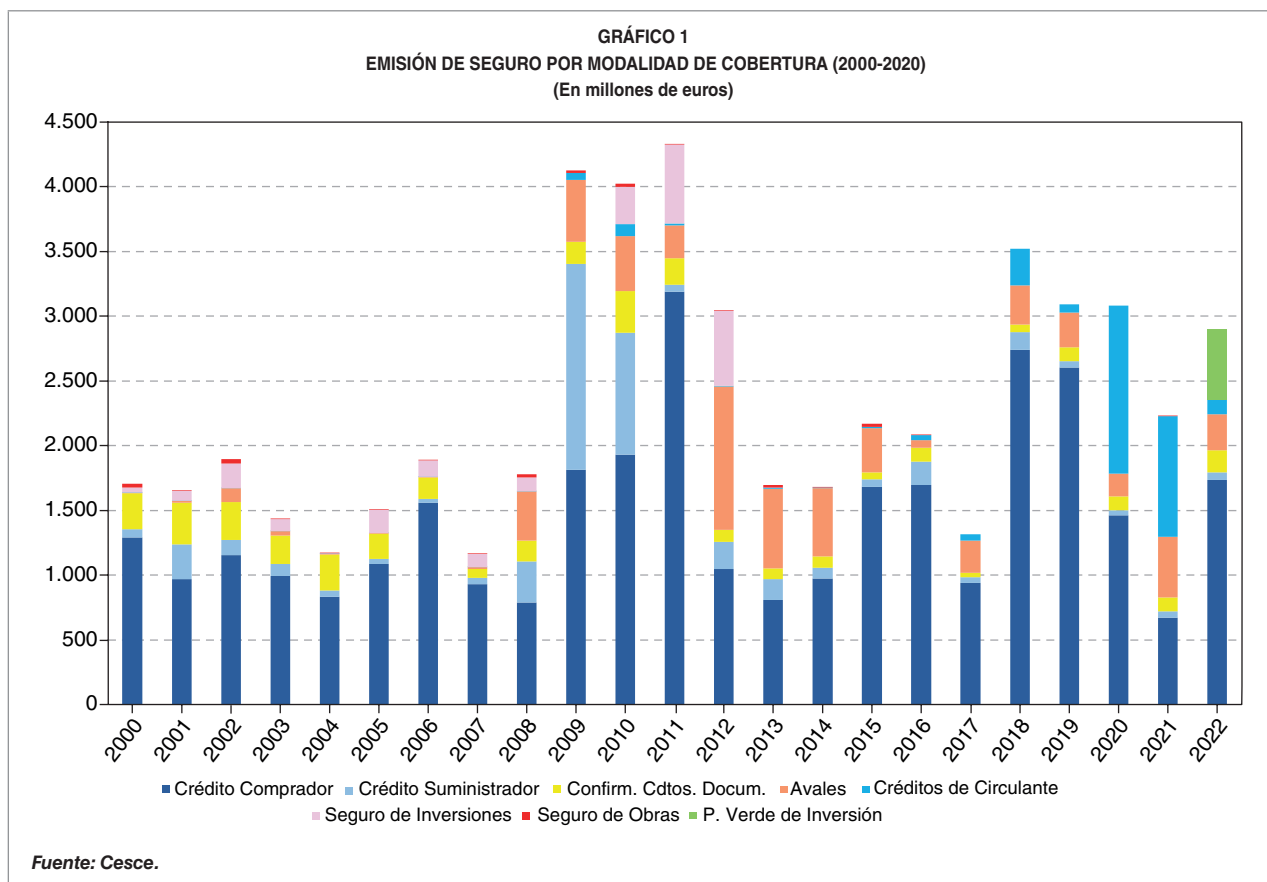
Además del volumen de seguro emitido por Cesce, cambia también la demanda del tipo de seguro: crecen drásticamente las solicitudes bajo la póliza de ejecución de avales que hasta ese momento prácticamente no se había utilizado, salvo en contadas ocasiones. Efectivamente, en esos años muchas empresas —principalmente del sector construcción— reorientan sus negocios al exterior. Para firmar contratos necesitan presentar avales a sus clientes extranjeros, que garanticen la correcta ejecución de los contratos o el buen uso de los anticipos recibidos. Pero la banca no estaba en situación de proporcionar dichos avales en la cantidad que se demandaba, ya que el sector bancario español, en ese momento, estaba atravesando su propia crisis particular adaptándose a una nueva regulación bancaria, una reestructuración del sector que resultó en una reducción del número de entidades, muchas de las cuales

además no contaban con un *rating* suficiente para ser elegibles para los beneficiarios extranjeros, lo que, unido al deterioro de los balances de las empresas ordenantes de los avales, resultó en una escasez de capacidad para atender todas las peticiones de avales que las empresas españolas necesitaban para salir al exterior.

La banca descubre en esa época el valor de la cobertura de riesgo de ejecución de avales de Cesce, que asegura el riesgo de impago por parte de la empresa ordenante en caso de ejecución. Y la cifra de contratación bajo esta modalidad se multiplica, pasando de unos 2 millones de euros de media en los años 2000-2007 a 425 millones de euros anuales entre los años 2009 y 2014. Aunque la contratación de este tipo de seguro se ha moderado desde entonces, sigue siendo una modalidad muy demandada y con un flujo constante de contratación.

El seguro de circulante contribuye a aportar liquidez a las empresas (2020-2021)

Cuando en 2020 estalla otra crisis, esta vez sanitaria, el papel de Cesce vuelve a cobrar protagonismo. En esta ocasión, la necesidad de las empresas españolas no es tanto la obtención de avales como de liquidez, que les permita superar el parón económico generalizado que se produce como consecuencia de la COVID-19. Cesce lanza, en abril de 2020, un programa extraordinario de ayuda a las empresas internacionalizadas españolas que se estructura, al amparo del Marco Temporal de la UE de ayudas de Estado en el contexto del covid, a través de la póliza de créditos de circulante y cuya finalidad es proporcionar liquidez a las empresas españolas durante la crisis sanitaria. ▷



Al igual que sucedió a principios de la década con la póliza de avales, en esta ocasión la de circulante se convierte en el producto más utilizado por los clientes de Cesce. A pesar de que el programa de ayuda ha finalizado, la banca y sus empresas se han familiarizado con el producto y la demanda de esta modalidad de seguro ha continuado en un contexto normalizado⁵.

En el caso de las coberturas tradicionales o consolidadas de crédito a la exportación (crédito comprador o crédito suministrador o seguro de confirmación de créditos documentarios), la cobertura de Cesce está condicionada a que la operación comercial (la compraventa) incluya

un porcentaje mínimo de bienes o de servicios originados en España⁶. En estas operaciones es fácil identificar el arrastre exportador de la operación que ha contado con el apoyo de Cesce, ya que este dato se conoce.

En cambio, en otras modalidades de cobertura en las que el deudor es la empresa española, como avales o créditos de circulante, no existe esa correlación entre el contrato comercial y el seguro emitido (un 8%) y además no se dispone de datos sobre el desglose por orígenes, ya que la cobertura no está condicionada a que parte del contrato comercial sea de origen español.

Estas coberturas, que supusieron un porcentaje menor en la contratación anual durante los primeros años del estudio, han cobrado ▷

⁵ Cabe señalar que en el estudio realizado por AFI no se han incluido las pólizas emitidas en el contexto de ayuda frente a los efectos económicos de la crisis del covid por ser coberturas que, si bien estaban condicionadas a que la empresa beneficiaria estuviera internacionalizada, no exigían que el crédito estuviera ligado a uno o varios contratos de exportación.

⁶ Dicho requisito mínimo de contenido nacional ha ido reduciéndose a lo largo de los años, pasando de un 70% en el siglo pasado hasta un mero 20% que se exige actualmente en algunos casos.

una importancia creciente: en el caso de los avales a partir de la crisis financiera de 2008 y en el caso de la financiación de circulante a partir de la crisis del covid de 2020.

En el Gráfico 1 se puede observar esta evolución del seguro a lo largo de los primeros veinte años de este siglo. Las barras en tonos azules muestran las coberturas tradicionales de crédito; las zonas en tonos naranja, las coberturas de más reciente utilización (avales y circulante). Como se puede ver, las primeras suponen, de lejos, el grueso de la contratación durante el periodo analizado, aunque las segundas cobran importancia en los últimos años y se espera que mantengan ese peso en el futuro.

Mayor efecto multiplicador de las nuevas coberturas

A pesar de que el seguro emitido bajo las nuevas pólizas supone únicamente un 13% del seguro total, su impacto sobre el valor añadido agregado es alto, debido a que el valor de las operaciones comerciales (contrato) apoyadas a través del seguro es, proporcionalmente,

mucho más alto que en el caso de las pólizas consolidadas, como se puede observar en el Cuadro 1.

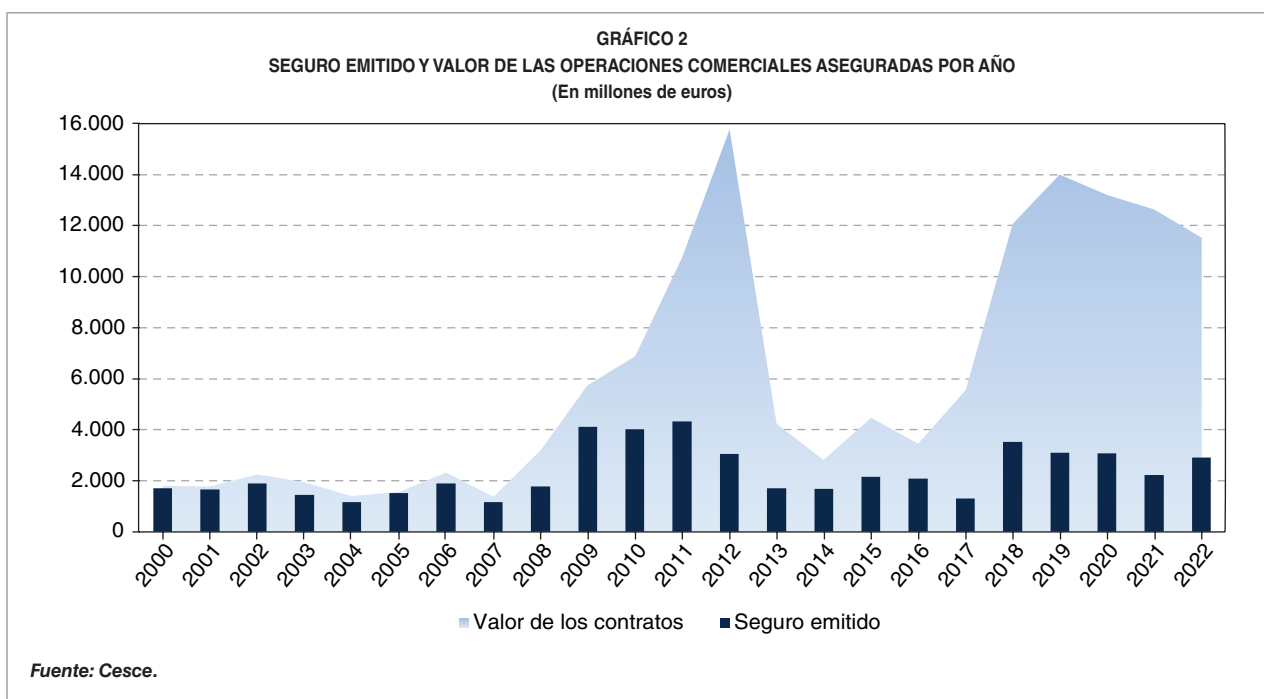
Y es que otro elemento que distingue estas nuevas modalidades de cobertura de las pólizas tradicionales de crédito reside en la relación existente entre el valor del seguro y el del contrato comercial. En las pólizas tradicionales de crédito, por lo general, el importe financiado es muy similar al del valor del contrato. Además, Cesce cubre el 99% del mismo, de modo que la correlación seguro-contrato es de aproximadamente un 75% en el caso de las pólizas consolidadas.

En cambio, los avales suelen representar un porcentaje menor del valor de los contratos (típicamente un 5 o un 10) y, además, Cesce suele cubrir por lo general solo un 50 o 60% de dicho importe. Así, la relación seguro-contrato en estas operaciones es mucho menor. Algo parecido sucede con los créditos de circulante. De media, la relación seguro-contrato está en torno al 8% en el caso de las nuevas pólizas. Esto se puede ver en el Gráfico 2, que muestra el seguro emitido en el periodo ▷

CUADRO 1
SEGURO EMITIDO, VALOR DE LOS CONTRATOS COMERCIALES Y NÚMERO DE OPERACIONES, POR MODALIDAD DE COBERTURA

Tipo	Pólizas	Número de operaciones	Seguro de crédito	Contrato	Peso del seguro de crédito sobre el contrato
Pólizas consolidadas	PICD.....	12.342	2.792	2.878	97,0%
	Crédito comprador.....	1.985	27.086	35.908	75,4%
	Crédito suministrador.....	1.254	5.038	8.234	61,2%
	Seguro de inversiones.....	31	2.384	3.059	77,9%
	Reaseguro aceptado.....	31	726	5.313	13,7%
Nuevas pólizas	Fianzas seguro a exportadores.....	91	1.378	6.401	21,5%
	Crédito circulante.....	80	867	18.772	4,6%
	Ejecución de avales.....	242	3.266	92.409	3,5%
	Seguro de obras.....	51	152	3.286	4,6%
	Total.....	16.107	43.688	176.260	24,8%

Fuente: Cesce.



2000-2020 (barras) en comparación con el valor de las operaciones comerciales subyacentes (zona sombreada). Se observa claramente cómo, en el momento en que se extiende la utilización de las nuevas pólizas, se pierde dicha correlación.

Como decíamos, el impacto generado por unidad de seguro es distinto según el tipo de cobertura a través del cual se instrumenta. Esto queda patente en la siguiente sección, en la que se explica la metodología utilizada para calcular dicho impacto, así como en la posterior presentación de los resultados del análisis.

3. Metodología: descripción y consideraciones sobre la misma

Tal y como ya se ha anticipado, el objetivo es conocer el impacto agregado que, sobre la exportación primero y sobre la economía después, ha tenido la emisión de seguros por cuenta del Estado, considerando todos sus efectos. Esto

incluye tanto los efectos directos, que se derivan de la contratación exterior y que se manifiestan en un incremento de la producción para dar respuesta a esos contratos, como los efectos indirectos, a los que ya hemos hecho referencia y que se concretan en mejoras de competitividad, mayor innovación, mayor diversificación de los riesgos, mayor cuota de mercado exterior...

Para el estudio de impacto de políticas y con capacidad de agregar todos los efectos directos e indirectos producidos por las mismas, existe una metodología econométrica contrastada y muy utilizada denominada «diferencias en diferencias» (dif-en-dif). Este método consiste en estudiar las diferencias observables entre dos «muestras de población» (en nuestro caso serán «grupos de empresas») que sean gemelas (equiparables), después de que un grupo haya quedado expuesto a una política (grupo de tratamiento) y el otro no (grupo de control). La lógica dice que, si ambos grupos son iguales y viven en contextos idénticos, las diferencias que se observen entre ellos, transcurrido un ▷

tiempo, deben ser consecuencia de la política aplicada al primero y de la que ha estado al margen el segundo (grupo de control).

Sin embargo, al tratar de aplicar esta metodología al seguro de crédito emitido por Cesce observamos desde un comienzo una dificultad insoslayable. Esta es que no existe un grupo de control o de empresas equiparables, ni siquiera parecidas, a las intervinientes en muchas de nuestras pólizas con las que poder confrontar diferencias. La singularidad de muchas empresas exportadoras españolas y beneficiarias de las pólizas es el problema. Muchas pertenecen a sectores muy específicos y son únicas en sus características, lo que no permite confrontarlas con otras que no hayan participado en operaciones de internacionalización en las que Cesce cubriera riesgos. Algunas de estas empresas han protagonizado, además, proyectos de muy elevadas dimensiones y concentran un porcentaje significativo del seguro emitido algunos años de la serie histórica considerada. Pensemos que se trata muchas veces de empresas que apenas tienen un puñado de competidores a escala mundial, localizados en otros mercados. Pensemos en el sector petroquímico, en el transporte aéreo, en el equipamiento ferroviario y su material rodante, en grandes empresas de ingeniería civil, en concesionarias de servicios de energía o en el transporte, entre otros.

Tan solo en los proyectos protagonizados por una pyme cabe mantener alguna esperanza de que pueda construirse un contrafactual sobre el que calcular un estimador de diferencias (DID). Pero el volumen de seguro emitido para este grupo de empresas representa un porcentaje menor del total⁷ y, por otro lado, en

ese grupo de las más pequeñas, las empresas ya internacionalizadas y beneficiarias del seguro son casi siempre de tamaño medio, segmento en el que tampoco es sencillo encontrar contrafactuales que, además, no se hayan beneficiado de las coberturas.

Por todo lo anterior, lamentablemente la metodología de dif-en-dif tuvo que ser desestimada desde un principio.

Esta decisión ha obligado a recurrir a la otra gran metodología alternativa y tradicional para el estudio del impacto económico y que no es otra que la que se deriva de la utilización de las tablas input-output de Leontief⁸, que elabora el INE para la economía española.

Esta metodología permite medir el impacto sobre el valor añadido y sobre el empleo en una economía que se deriva de un incremento de la demanda interna o de la exportación en uno o varios sectores productivos. A efectos prácticos, esta metodología implicaba, por tanto, dos cuestiones de elevada trascendencia:

1. En primer lugar, esta metodología exige identificar primero la cifra de exportación que es debida al seguro emitido. Conocida esta exportación, la introducimos en la matriz input-output como *shock* de demanda externa para conocer su impacto sobre valor añadido y empleo, habida cuenta de la interrelación de los sectores productivos. Todo este proceso nos permite conocer, por tanto, la cifra de valor añadido y de empleos que se deriva del seguro emitido por Cesce por cuenta del Estado. ▷

⁸ Las tablas deben su nombre al economista Wassily Leontief, galardonado con el Nobel en 1973 y que es el artífice de las tablas y del denominado modelo de Leontief. Ambos recogen la interdependencia entre los sectores productivos de una economía y de todos ellos con los consumidores finales.

⁷ Actualmente, las operaciones con pymes representan casi dos tercios de la cartera si se mide en término de número de operaciones, pero en cambio solo un 16% en término de sumas aseguradas.

2. Esta metodología no permite conocer el impacto que la internacionalización produce gracias a todos esos efectos positivos indirectos a los que hemos hecho referencia anteriormente (mayor competitividad de las empresas internacionalizadas, mayor resiliencia, etc.). Es decir, solo mide el impacto que se produce en el valor añadido agregado y en el empleo por el incremento en la demanda final exterior de ciertos bienes y equipos exportados en los proyectos apoyados por Cesce.

Así pues, la metodología input-output no está exenta de limitaciones, ya que no permite recoger los efectos indirectos que la internacionalización tiene sobre la economía por las ganancias de productividad, la diversificación de riesgos, la mejora de competitividad de nuestras empresas, etc.

Por otro lado, el método nos obliga a traducir el seguro emitido en incremento de exportaciones, para que estas exportaciones generadas puedan ser consideradas un *shock* de demanda y poder conocer el impacto de dicho *shock* sobre el valor añadido y el empleo, conforme al modelo de Leontief.

Centrémonos a continuación precisamente en cómo el estudio realizado por AFI para Cesce trata de determinar el volumen de exportación producida por el seguro emitido.

El estudio de AFI contempla para ello dos métodos.

En primer lugar, la utilización de un «modelo econométrico de gravedad» que busca un coeficiente estadísticamente significativo que permita relacionar el seguro emitido y la exportación para un mismo país y sector exportador en un mismo momento del tiempo. La existencia de este coeficiente demuestra que, una vez

aislados los principales componentes explicativos de la exportación (distancia y tamaño de país receptor, grado de desarrollo, etc.), la evolución de las exportaciones a un sector y país está relacionada positivamente con el seguro emitido por Cesce a ese país y sector, en ese momento del tiempo⁹.

En segundo lugar y como método alternativo y complementario, el estudio incorpora un método de estimación de las exportaciones vinculadas al seguro emitido, denominado «método directo», consistente en la agregación de las exportaciones vinculadas a los contratos internacionales apoyados con el seguro de crédito emitido por Cesce por cuenta del Estado.

Esta agregación resulta sencilla para todas las pólizas denominadas «tradicionales», ya que, como se ha visto en el epígrafe anterior, en las mismas existe un registro con cada operación del contenido español de bienes y servicios exportados. Estas modalidades tradicionales (principalmente pólizas de crédito comprador y suministrador) suponen 38.000 millones de los 45.000 millones de euros de seguro emitido durante todo el periodo considerado.

La agregación parte del supuesto de que las operaciones no se habrían llevado a cabo sin el seguro y que, por lo tanto, toda la exportación española vinculada a esas operaciones es resultado del seguro emitido por Cesce. Este supuesto es significativamente robusto, habida cuenta de que Cesce cubre hasta el 99% del riesgo de crédito (comercial, político y extraordinario) de cada operación en países y a plazos en los que no hay cobertura privada, siendo ese crédito normalmente un 85% del valor del ▷

⁹ El modelo de gravedad no ha podido aplicarse al sector servicios puesto que no se dispone de datos de exportaciones de servicios a los distintos países para todo el periodo analizado. Por ello, para el sector servicios se ha aplicado un modelo autorregresivo con retardos distribuidos para obtener el coeficiente de conversión del seguro emitido en exportaciones de servicios.

contrato de exportación. En este contexto parece razonable pensar que el crédito y, por ende, la operación no habrían tenido lugar sin la cobertura, y solo así se explica la contratación del seguro y el correspondiente pago de la prima.

El resultado de confrontar el método «directo» de agregación y el econométrico para las pólizas tradicionales es sorprendente, pues en ambos casos se obtienen resultados casi idénticos de arrastre exportador del seguro y, por ende, de impacto sobre la economía. Esta coincidencia vuelve a ser un elemento que robustece los resultados del análisis.

Mención aparte merece la aplicación del método directo a las nuevas modalidades de póliza instrumentadas a partir de 2009 y entre las que destaca la cobertura de avales a emisores. Como ya se ha explicado, en estas modalidades no hay un registro de los bienes y servicios exportados y vinculados a cada proyecto, por lo que se ha tenido que proceder a estimar estas exportaciones para cada contrato respaldado¹⁰. Lo llamativo es, sin embargo, el resultado del multiplicador alcanzado para estas modalidades. Cada euro de seguro emitido tiene una conversión en exportaciones muy elevada si la comparamos con las modalidades tradicionales y con el modelo econométrico¹¹.

Sea como fuere, la incidencia de las nuevas modalidades de póliza en el método directo de estimación de exportaciones introduce diferencias importantes en los resultados que, sin embargo, no se han querido obviar en el estudio. Es por ello que se han incorporado los resultados

del modelo econométrico (más conservadores) y del modelo directo (más abultados por la consideración de las nuevas modalidades de póliza) con un esquema de horquilla. Así, para cada importe de seguro emitido tenemos un efecto sobre las exportaciones en forma de horquilla (con un mínimo y un máximo). A su vez, la consideración de este impacto horquilla en las exportaciones y su aplicación a la matriz input-output arroja un impacto también con horquilla para el valor añadido y el empleo generado.

Llegados a este punto, y antes de concluir este apartado, conviene resaltar que las agencias de crédito a la exportación de otros países con experiencia en la evaluación del impacto y consultadas antes de realizar el estudio también habían optado por la metodología input-output. La mayoría de ellas obtiene el volumen de exportaciones generadas por el seguro emitido mediante un procedimiento «directo» de agregación de las exportaciones vinculadas a los contratos apoyados con seguro, asumiendo, eso sí, supuestos no siempre idénticos. Es decir, un método equivalente al que nosotros hemos denominado «directo». Sea como fuere, resulta especialmente relevante que, tal y como se ha adelantado ya, los resultados alcanzados por todas las agencias estén en clara sintonía con los resultados más conservadores del estudio de Cesce.

4. Principales resultados y conclusiones del estudio: impacto del instrumento sobre las exportaciones, el valor agregado y el empleo en España

A continuación se exponen los principales hallazgos del estudio de impacto realizado por AFI. Como se comentaba en la sección ▷

¹⁰ Para dicha estimación, conocidos los importes de los contratos respaldados por los seguros, se ha aplicado a cada contrato y atendiendo a su sector un porcentaje en concepto de bienes y servicios exportados. Dicho porcentaje es el resultante de obtener el porcentaje medio de bienes y servicios exportados en los contratos apoyados por las modalidades de póliza tradicional en ese mismo sector.

¹¹ Como ya se ha explicado, esta circunstancia está motivada porque los avales asegurados a los emisores generalmente cubren un 50% de su valor, siendo estos avales, a su vez, un porcentaje menor del valor de los contratos respaldados.

CUADRO 2
ARRASTRE EXPORTADOR POR CADA 1.000 EUROS DE SEGURO, SEGÚN EL MÉTODO UTILIZADO
 (En corchetes, el número de observaciones)

Sector	Modelo econométrico	Modelo directo		
		Pólizas consolidadas	Nuevas pólizas	Todas las pólizas
Total	651 [16.107]	737 [15.612]	3.889 [495]	1.198 [16.107]

Fuente: AFI.

anterior, el análisis se ha realizado en paralelo a través de dos metodologías diferentes que se han denominado «modelo econométrico» y «modelo directo» (Cuadro 2). Bajo el modelo directo se distingue, además, entre el impacto del seguro emitido a través de las pólizas tradicionales o consolidadas (pólizas de crédito principalmente) y el generado a través de las pólizas nuevas (avales y circulante).

El primer resultado que se obtiene es la estimación del valor de la exportación que se ha generado gracias al apoyo de Cesce en el periodo 2000-2021. En términos agregados, los 43.000 millones de euros de seguro emitido estuvieron asociados a unas exportaciones cuyo valor podría oscilar entre 28.300 (método econométrico) y 52.400 (modelo directo¹²) millones de euros, equivalentes a unas exportaciones anuales comprendidas entre 1.300 y 2.400 millones de euros (precios 2015).

Expresado de otra forma, por cada 1.000 euros asegurados por Cesce se han producido entre 650 y 1.200 euros (precios 2015) de exportaciones¹³.

¹² Hay que decir que, aunque el seguro bajo las pólizas nuevas representa solo un 13 % del emitido durante todo el periodo, las exportaciones asociadas a dichas pólizas representan más de la mitad de las computadas durante esos años por las razones explicadas anteriormente.

¹³ Ambos valores, 650 y 1.200 euros, son la media de cada modelo para todas las modalidades (nuevas y consolidadas). El hecho de que el arrastre exportador sea superior a la suma asegurada se explica por el hecho de que existen operaciones cuyo contrato —y, por ende, potencialmente su contenido de bienes y servicios españoles— es superior a la suma asegurada. En otras palabras, esta circunstancia se explica porque en numerosas ocasiones la suma asegurada por Cesce es solo una fracción del contrato que da origen a la operación asegurada. A

Si comparamos únicamente los datos del modelo econométrico y los del modelo directo para las pólizas consolidadas, los resultados obtenidos son similares: 650-740 euros de exportación por cada 1.000 euros de seguro.

La horquilla se amplía al incluir el resultado del modelo directo para las nuevas pólizas. Esto es lógico, ya que, como se exponía anteriormente, en estas coberturas el seguro representa una pequeña parte del contrato respaldado y, por tanto, el modelo arroja un arrastre exportador cinco veces mayor: 3.900 euros de exportación por cada 1.000 euros de seguro.

A partir de estos valores, que en el estudio vienen desglosados por sectores, se calculan unos coeficientes de arrastre exportador y, a través de ellos, el volumen de exportaciones asociado a las operaciones cubiertas por Cesce en los años estudiados (multiplicando el seguro emitido por los coeficientes).

Los principales sectores beneficiados son las operaciones de maquinaria y equipos de transporte y los proyectos de construcción (ingeniería civil e infraestructuras), que juntos representan más del 90 % de las exportaciones totales asociadas a la actividad de Cesce. ▷

modo de ejemplo, en la modalidad de avales Cesce suele cubrir un 50 % del importe del aval, que, a su vez, puede representar solo un 10 % del importe del contrato.

CUADRO 3
IMPACTO DE LA ACTIVIDAD DE CESCE SOBRE LAS EXPORTACIONES ESPAÑOLAS
SEGÚN LOS SECTORES Y EL MÉTODO DE ESTIMACIÓN (2000-2021)
(En millones de euros, precios 2015)

Sectores	Seguro de crédito	Exportaciones			
		Modelo econométrico	Modelo directo		
			Pólizas consolidadas	Nuevas pólizas	Todas las pólizas
Bienes	21.366	12.921	15.958	7.911	23.869
Maquinaria y equipos de transporte	18.807	12.921	14.054	7.541	21.595
Maquinaria	6.930	4.761	5.231	4.467	9.698
Vehículos y componentes	803	552	683	141	824
Trenes y componentes	4.538	3.118	4.094	2.303	6.397
Aviones y componentes	4.143	2.846	2.413	3	2.416
Barcos y componentes	2.393	1.644	1.633	627	2.260
Resto de bienes	2.558	-	1.904	370	2.274
Alimentos y bebidas	174	-	156	10	166
Productos sin transformar	299	-	221	14	235
Combustibles	9	-	6	0	6
Productos químicos	405	-	306	76	382
Artículos manufacturados	1.672	-	1.215	270	1.485
Servicios no turísticos	22.322	15.335	12.349	16.133	28.482
Construcción	20.395	14.011	11.681	14.158	25.839
Telecomunicaciones	313	215	343	0	343
Servicios profesionales	1.614	1.109	325	1.975	2.300
Impacto agregado	43.688	28.256	28.307	24.044	52.351
Impacto anual	1.986	1.284	-	-	2.380

Cabe precisar que, en el caso del resto de bienes, el modelo econométrico empleado muestra un impacto no significativo a un nivel de confianza del 95%, por lo que no se puede afirmar con la suficiente seguridad que el coeficiente estimado sea distinto de cero, de ahí que estén marcados con un "-".

Fuente: AFI.

Impacto sobre el valor añadido y el empleo

Una vez que se conoce el arrastre exportador del seguro de crédito, es decir, el valor de la exportación asociada al seguro emitido, se puede determinar el impacto sobre los sectores en los que se enmarcan las operaciones aseguradas, así como en sus respectivas cadenas de valor. Para obtener esta información, AFI ha recurrido a las tablas input-output (TIO), que permiten medir el impacto del seguro en términos de valor añadido generado —directa e indirectamente— por las exportaciones, así como la generación o conservación de puestos de trabajo.

Se estima que las operaciones en las que Cesce participó entre 2000 y 2021 contribuyeron a la generación de un valor añadido de entre 19.700 y 36.900 millones de euros (precios 2015). Esto equivale a una media anual de entre 900 y 1.700 millones de euros (precios 2015). Casi dos tercios de dicho valor añadido se generan mediante el efecto directo sobre los sectores de la exportación, mientras que el tercio restante se produce, indirectamente, a través de sus cadenas de valor.

Esta actividad se tradujo, de media, en la creación o mantenimiento de entre 261.200 y 487.000 puestos de trabajo, es decir, un ▷

promedio de entre 11.900 y 22.100 empleos cada año. Un 25 % de dichos puestos de trabajo fueron de alta cualificación (trabajadores con títulos universitarios); un 40 %, trabajadores con un nivel de cualificación medio, y el 35 % restante, empleados con educación obligatoria o inferior.

Desde un punto de vista sectorial, se observa una alta concentración en el sector terciario de la economía española: unos 147.000-331.000 puestos en servicios no turísticos, frente a 80.000-157.000 dedicados a la producción de bienes.

Hay que señalar que el impacto no ha sido constante en el tiempo. El mayor nivel se alcanzó durante la segunda mitad del periodo analizado, es decir, a partir de la recuperación tras la crisis financiera y durante la pandemia COVID-19. Así, entre 2000 y 2007, el impacto anual de Cesce apenas superó los 10.000 empleos según el modelo econométrico. En cambio, aumentó en los años siguientes llegando a superar los 20.000 empleos entre 2010 y 2012. Este aumento en el impacto se explica principalmente por el aumento del seguro de crédito emitido, que a su vez está muy correlacionado con la coyuntura económica y el papel anticíclico del seguro oficial.

Recuérdese que en los años posteriores a la GCF muchas empresas españolas orientaron sus negocios al exterior para compensar la caída de sus ingresos domésticos. El seguro de Cesce desempeñó un importante papel anticíclico en un contexto en el que la banca no tenía suficiente capacidad para asumir los riesgos derivados de la financiación y, sobre todo, de los avales y garantías asociados a esa salida al exterior de las empresas españolas.

A título de resumen, por cada 1.000 millones de euros de seguro de crédito emitido por Cesce hay unas exportaciones de entre 650 y 1.200

millones de euros, un valor añadido de entre 450 y 850 millones de euros y la creación o mantenimiento de entre 6.000 y 11.200 puestos de trabajo.

5. Conclusión y perspectivas

Desde 2000 y hasta 2021 Cesce ha emitido 44.000 millones de euros en seguros por cuenta del Estado. En este mismo periodo, el instrumento ha generado un flujo neto de ingresos de 5.877 millones de euros y ha contribuido claramente a la internacionalización de nuestra economía, de forma especialmente intensa en las fases bajistas del ciclo económico (crisis financiera internacional y crisis de la COVID-19). El instrumento ha contribuido, además, de forma decisiva a diversificar el patrón exportador de nuestra economía, pues ha favorecido la exportación de sectores de bienes de equipo y servicios no turísticos, con alta generación de valor, en mercados emergentes.

El estudio realizado permite también cuantificar cuál ha sido el impacto sobre las exportaciones (objetivo intermedio de la política comercial) y sobre el valor añadido y el empleo (objetivos últimos) en el periodo analizado en España. En concreto, el seguro habría sido responsable de entre 28.000 y 52.000 millones de euros de exportación en el periodo considerado. En ese tiempo, además, habría contribuido a generar entre 19.000 y 36.000 millones de euros de valor añadido y entre 261.000 y 482.000 empleos a tiempo completo.

Así pues, el estudio permite corroborar no solo el cumplimiento por parte del instrumento de su objetivo de internacionalización, sino también verificar un muy positivo y significativo impacto del mismo sobre variables ▷

sustanciales de nuestra economía, contribuyendo a diversificar el patrón exportador. Todo ello, además, con un resultado económico positivo, que no ha exigido que el Estado desembolse ni un euro neto.

A la hora de llevar a cabo el estudio se ha tenido una especial atención en la selección de la metodología y en la aplicación de la misma, que ha sido compleja. La principal limitación del estudio es que este no ha podido recoger el impacto favorable e indirecto que la internacionalización ha tenido sobre la economía, por permitir a las empresas exportadoras, entre otros logros, sobrevivir, alcanzar mayores cuotas de mercado y liderazgo en países objetivo, así como mejorar su productividad y su competitividad.

Por todo ello, los impactos estimados son, con toda seguridad, menores que los reales. La cartera de la cuenta del Estado está llena de operaciones que han sido fundamentales para empresas o mercados. Lamentablemente, hoy por hoy, no parece haber método de estudio de impacto aplicable al seguro de crédito que permita solventar esta carencia.

De cara a un futuro, la repetición de este ejercicio se antoja muy compleja; la cuestión metodológica volverá a ser determinante. Como se ha visto, la metodología input-output empleada circunscribe el estudio de impacto del seguro sobre la economía a la capacidad del propio seguro para generar exportaciones de bienes y servicios. Sin embargo, las modalidades de póliza creadas durante los últimos años y destinadas a apoyar la internacionalización lo hacen a través de vías diferentes al simple incremento de la exportación de bienes y servicios, y

- facilitan la emisión de avales en proyectos complejos de construcción y operación o concesión de servicios,

- apoyan la inversión directa en el exterior en proyectos verdes y consistentes con el objetivo de lucha contra el cambio climático,
- impulsan la inversión en España en sectores estratégicos y con capacidad exportadora,
- facilitan la adquisición de insumos estratégicos en el exterior por parte de industrias exportadoras españolas.

Por todo ello, en la medida en que estas nuevas modalidades tengan cada vez más peso en la emisión de seguro, la metodología input-output dejará de ser la más indicada para medir y recoger el verdadero impacto del seguro, pues gran parte de los efectos alcanzados pasarán por debajo de un radar que mide el impacto atendiendo solo a la capacidad del instrumento para generar exportaciones.

La evolución del seguro de crédito por cuenta del Estado ha sido paralela, proporcional y ajustada a la evolución de nuestro sector exterior durante los años analizados en el estudio, lo que explica el despertar en 2009 de nuevas modalidades que han pasado a ser hoy muy relevantes y que en el estudio todavía tienen un peso relativo. Nos referimos a la cobertura del riesgo de avales para emisores.

No hay ninguna duda de que la herramienta se sigue adaptando hoy a las necesidades de nuestras empresas y a las soluciones de financiación ofrecidas por los mercados financieros a los proyectos. Ninguna política comercial se concibe hoy ya como una simple apuesta por incrementar las exportaciones de bienes y servicios nacionales. El mejor posicionamiento de nuestras empresas en sectores estratégicos en el exterior, en mercados más dinámicos, mediante inversión directa; la capacidad de nuestro país para concentrar inversiones exteriores en sectores estratégicos y con capacidad ▷

posterior de exportación, la posibilidad de nuestra industria de acceder a insumos estratégicos y minerales críticos para el desarrollo de nuevas tecnologías, son todos objetivos vinculados a la internacionalización, la resiliencia y la búsqueda de competitividad de nuestra economía.

Sin duda, el seguro de crédito es y seguirá siendo una herramienta fundamental para impulsar esas nuevas metas, y medir su capacidad de hacerlo requerirá métodos y análisis

distintos a los contemplados en el estudio que se ha presentado.

Hasta que llegue ese momento, el estudio realizado y aplicado al pasado reciente, con todas las limitaciones expresadas, es, sin embargo, la mejor expresión hasta la fecha de la importante contribución que el seguro de crédito por cuenta del Estado ha tenido sobre las exportaciones, el valor añadido y la generación de empleo en nuestro país.

BOLETÍN ECONÓMICO DE INFORMACIÓN COMERCIAL ESPAÑOLA (BICE)
ISSN 0214-8307

SUSCRIPCIÓN ANUAL

BOLETÍN ECONÓMICO DE INFORMACIÓN COMERCIAL ESPAÑOLA (12 NÚMEROS AL AÑO)			
	ESPAÑA 1 año	EUROPA 1 año	RESTO DEL MUNDO 1 año
SUSCRIPCIÓN	65,00 €	65,00 €	65,00 €
Gastos de envío en España	6,88 €	9,93 €	12,86 €
Mas 4% de IVA Excepto Canarias, Ceuta y Melilla	2,88 €		
TOTAL	74,76 €	74,93 €	77,86 €

EJEMPLARES SUELTOS

BOLETÍN ECONÓMICO DE INFORMACIÓN COMERCIAL ESPAÑOLA			
	ESPAÑA 1 ejemplar	EUROPA 1 ejemplar	RESTO DEL MUNDO 1 ejemplar
NÚMERO SUELTO	7,00 €	7,00 €	7,00 €
Gastos de envío en España	0,58 €	0,83 €	1,08 €
Mas 4% de IVA Excepto Canarias, Ceuta y Melilla	0,30 €		
TOTAL	7,88 €	7,83 €	8,08 €

EJEMPLARES SUELTOS

BOLETÍN ECONÓMICO DE INFORMACIÓN COMERCIAL ESPAÑOLA			
	ESPAÑA 1 ejemplar	EUROPA 1 ejemplar	RESTO DEL MUNDO 1 ejemplar
NÚMERO SUELTO EXTRAORDINARIO O NÚMERO DOBLE	12,00 €	12,00 €	12,00 €
Gastos de envío en España	0,83 €	1,23 €	1,57 €
Mas 4% de IVA Excepto Canarias, Ceuta y Melilla	0,51 €		
TOTAL	13,34 €	13,23 €	13,57 €

Suscripciones y venta de ejemplares sueltos

Ministerio de Industria, Comercio y Turismo. Centro de Publicaciones.

C/ Panamá, 1. Planta 0, despacho 1.

Teléfonos: 91 349 43 35 (suscripciones y ventas)

Correo electrónico: CentroPublicaciones@mincotur.es



GOBIERNO
DE ESPAÑA

MINISTERIO
DE INDUSTRIA, COMERCIO
Y TURISMO

SECRETARÍA GENERAL TÉCNICA

SUBDIRECCIÓN GENERAL
DE DESARROLLO NORMATIVO,
INFORMES Y PUBLICACIONES

CENTRO DE PUBLICACIONES

NORMAS DE PUBLICACIÓN

Se recomienda a los autores consultar la página web del grupo de revistas de *Información Comercial Española* (Revistas ICE), donde aparecen publicados los artículos en formato electrónico y se recogen los principios y políticas editoriales de publicación (www.revistasice.com).

1. Los originales se remitirán a la dirección de correo electrónico revistasice.sccc@mincotur.es. También pueden enviarse a través de la página web de Revistas ICE.
2. Solo se aceptan trabajos originales no publicados previamente ni en proceso de evaluación en otra revista. Mientras no reciban notificación de su rechazo o los retiren voluntariamente, los autores no enviarán los originales a otros medios para su evaluación o publicación.
3. El equipo editorial podrá rechazar un artículo, sin necesidad de proceder a su evaluación, cuando considere que no se adapta a las normas, tanto formales como de contenido, o no se adecúe al perfil temático de la publicación.
4. Las contribuciones se enviarán en formato Microsoft Word. En un archivo Excel independiente se incluirá la representación gráfica (cuadros, gráficos, diagramas, figuras, etcétera), que debe llevar título, estar numerada y referenciada en el texto. En la parte inferior se incluirán la fuente de información y, en su caso, notas aclaratorias.
5. La extensión total del trabajo (incluyendo cuadros, gráficos, tablas, notas, etcétera) no debe ser inferior a 15 páginas ni superior a 20 (aproximadamente entre 5.000 y 6.000 palabras). La fuente será Times New Roman, tamaño 12, espaciado doble y paginado en la parte inferior derecha.
6. Cada original incluirá, en una primera página independiente, el título del artículo que deberá ser breve, claro, preciso e informativo y la fecha de conclusión del mismo. Nombre y apellidos del autor o autores, filiación institucional, dirección, teléfono y correo electrónico de cada uno de ellos.
7. En la primera página del texto se incluirá:
 - El título.
 - Un resumen del trabajo con una extensión máxima de 10 líneas (aproximadamente 150 palabras) 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/jell/guide/jel.php>
8. El texto del artículo seguirá la siguiente estructura: introducción, desarrollo, conclusiones y bibliografía. Si hubiera anexos, se insertarán tras la bibliografía y deberán llevar título.
9. Los apartados y subapartados se numerarán en arábigos respondiendo a una sucesión continua 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
10. Las notas a 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.
11. Las ecuaciones y expresiones matemáticas irán centradas y, en su caso, la numeración irá entre corchetes y alineada a la derecha.
12. La forma de citación seguirá los criterios de la última versión de las normas de la American Psychological Association (APA) que se pueden consultar en la siguiente dirección <https://apastyle.apa.org/style-grammar-guidelines>
13. Las referencias a siglas deben ir acompañadas, en la primera ocasión en que se citen, de su significado completo.
14. Al final del texto se recogerá la bibliografía utilizada, ordenada alfabéticamente según las Normas APA. Se recuerda que siempre que el artículo tenga DOI, este se deberá incluir en la referencia. Se pueden consultar las normas generales y ejemplos de las referencias más frecuentes en <https://apastyle.apa.org/style-grammar-guidelines/references/examples>

Formato y ejemplos de las referencias más frecuentes:

Libro

Apellido, A. A. y Apellido, B. B. (Año). *Título*. Editorial o URL

Pilling, D. (2019). *El delirio del crecimiento*. Taurus.

Freud, S. (2005). *Psicología de las masas y análisis del yo*. <https://doi.org/10.1007/97-0-387-85784-8>

Capítulo de libro

Apellido, A. A. y Apellido, B. B. (Año). Título del capítulo o la entrada. En C. C. Apellido (Ed.), *Título del libro* (pp. xx-xx). Editorial o URL

Gilmartín, M. A. (2008). Ambientes escolares. En J. A. Aragonés y M. Américo (Eds.), *Psicología ambiental* (pp. 221-237). Pirámide.

Publicaciones periódicas

Apellido, A. A., Apellido, B. B. y Apellido, C. C. (Año). Título del artículo. *Nombre de la revista*, volumen(número), pp-pp. <https://doi.org/xxx>

Castañeda Naranjo, L. A. y Palacios Neri, J. (2015). Nanotecnología: fuente de nuevos paradigmas. *Mundo Nano. Revista Interdisciplinaria en Nanociencias y Nanotecnología*, 7(12), 45-49. <https://doi.org/10.22201/ceiich.24485691e.2014.12.49710>

Informe oficial en web

Organismo. (Año). *Título del informe*. <http://www...>

Fondo Monetario Internacional. (2019). *Global Financial Stability Report*. <https://www.imf.org/en/Publications/GFSR/Issues/2019/10/01/global-financial-stability-report-october-2019>

Working Paper o Documento de trabajo

Apellido, N. N. (año). *Título del documento de trabajo* (Documento de trabajo n° xxx). Nombre del editor. URL

Deming, D., & Dynarski, S. (2008). *The lengthening of childhood* (NBER Working Paper n.º 14124). National Bureau of Economic Research. <https://www.nber.org/papers/w14124>

Periódico en línea

Apellido, N. (fecha completa). Titular del artículo en el periódico. *Nombre del periódico en cursiva*. <https://www.direccion.de/recuperacion-para-el-lector/>

Carreño, L. (9 de febrero de 2020). La disputa gremial por los aranceles a las prendas de vestir. *El Espectador*. <https://www.elespectador.com/economia/la-disputa-gremial-por-los-aranceles-las-prendas-de-vestir-articulo-903768>

Ley/Reglamento

Título de la ley. *Publicación*, número, fecha de publicación, página inicial-página final. <http://www.boe.es...>

Ley Orgánica 8/2013, de 9 de diciembre, para la mejora de la calidad educativa. *Boletín Oficial del Estado*, n.º 295, de 10 de diciembre de 2013, pp. 97858 a 97921. <https://www.boe.es/boe/dias/2013/12/10/pdfs/BOE-A-2013-12886.pdf>

Orden de la lista de referencias bibliográficas

Las referencias se ordenan alfabéticamente y, en caso de varios trabajos realizados por el mismo autor/a, el criterio es el siguiente:

- Primero los trabajos en los que el/la autor/a figura solo/a. Correlativos de año más antiguo a año más actual de publicación.
- Segundo, aquellos trabajos colectivos en los que el/la autor/a es el/la primero/a. Correlativos por fecha.
- Tercero, en caso de coincidencia exacta de autor y fecha, debe citarse cada trabajo añadiendo una letra a la fecha. Ej.: 2014a, 2014b, etc.

ÚLTIMOS MONOGRÁFICOS PUBLICADOS




BOLETÍN ECONÓMICO

ICE

INFORMACIÓN COMERCIAL
ESPAÑOLA

ISSN 0123-3769 0 3 1 6 3



9 1770123376801

• 7 €+IVA