

INFORMACION COMERCIAL ESPAÑOLA  
MINISTERIO DE ECONOMÍA Y COMPETITIVIDAD

Núm. 3078

Del 1 al 31 de agosto de 2016

ICE

BOLETÍN  
ECONÓMICO



**Retos del Grupo Banco Mundial**

**Negociación colectiva en Alemania**

## En preparación

- La evolución del comercio exterior español de alta tecnología
- Anomalías de la negociación colectiva en España: esclerosis, segmentación, desequilibrios y colusión

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

### MINISTERIO DE ECONOMÍA Y COMPETITIVIDAD

NÚMERO 3078

#### Directora

Ana de Vicente Lancho

#### Secretario de Redacción

Juan José Otamendi García-Jalón

#### Jefa de Redacción

Pilar Buzarra Villalobos

**Redacción:** Carmen Fernández de la Mora y M<sup>a</sup> Ángeles Luque Mesa. **Consejo de Redacción:** Antonio M<sup>a</sup> Ávila, José M<sup>a</sup> Fernández, Luis Fuentes, Rafael Fuentes, José C. García de Quevedo, Francesc Granell, Silvia Iranzo, Alicia Montalvo, Vicente Montes Gan, María Naranjo, Ödön Pála, Fco. Javier Parra, Eva Povedano, Remedios Romeo, Francisco Javier Sansa, Cristina Serrano. **Logo y diseño general:** Manuel A. Junco. **Portada:** Fernando Fuentes. **Edición y Redacción:** Paseo de la Castellana, 162, planta 12. Teléfono: 91 349 31 90. [www.revistasICE.com](http://www.revistasICE.com)  
**Distribución y suscripciones:** 91 603 79 97/93, [distribucionpublicaciones@mineco.es](mailto:distribucionpublicaciones@mineco.es)

Índices de impacto en IN-RECS

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

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

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

Editor: Secretaría General Técnica

Maquetación: DAYTON, SA

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

Papel exterior: ecológico estucado brillo

Papel interior: 80 g ecológico FSC/TCF

ECPMINECO: 1.ª ed./4000816

EUAEVF: 7€ + IVA

D.L.: M-30-1958

NIPO: 720-15-003-8

eNIPO: 720-15-004-3

ISSN: 0214-8307

eISSN: 2340-8804

Catálogo general de publicaciones oficiales

<http://publicacionesoficiales.boe.es>



## S U M A R I O

		<b>En portada</b>
Dirección General de Análisis Macroeconómico y Economía Internacional	<b>3</b>	Los retos del Grupo Banco Mundial
		<b>Colaboraciones</b>
Ramón Casilda Béjar	<b>15</b>	El nacionalismo de la energía en América Latina
Álvaro Espina	<b>29</b>	La negociación colectiva en Alemania: desarrollo histórico, diseminación continental y reformas
Juan Puchalt Sanchis	<b>57</b>	La evolución de la actividad ferial en Asia-Pacífico





*Dirección General de Análisis Macroeconómico y Economía Internacional\**

## LOS RETOS DEL GRUPO BANCO MUNDIAL

El Grupo Banco Mundial es la principal institución financiera internacional dedicada a la financiación del desarrollo. Durante los últimos años, su papel como financiador ha tomado un mayor protagonismo, especialmente en el campo de las infraestructuras y el apoyo al sector privado. A ello se ha unido la necesidad de abordar nuevos retos: la prevención y mitigación del cambio climático, la gestión de riesgos y desastres naturales, o el apoyo a los países frágiles y afectados por conflictos que han generado millones de refugiados. En este contexto, el Grupo Banco Mundial está actualmente inmerso en un profundo debate (*forward look*) sobre la estrategia a seguir para los próximos quince años, que marcará el devenir futuro del sistema multilateral de desarrollo.

**Palabras clave:** financiación, desarrollo, instituciones, multilateral, infraestructuras.

**Clasificación JEL:** F33, F53.

### 1. Introducción

La complejidad del actual contexto internacional viene marcada por una coyuntura económica todavía débil, como refleja la desaceleración del comercio mundial. Algunos de los principales países emergentes se encuentran en recesión o muestran signos claros de desaceleración, mientras que los principales países desarrollados se mantienen lejos de sus anteriores tasas de crecimiento.

En este difícil contexto están surgiendo nuevos retos que demandan nuevas respuestas por parte de las instituciones internacionales dedicadas al desarrollo. La lucha contra el

por cambio climático, el apoyo a los países frágiles y afectados por conflictos, la lucha contra los flujos ilícitos de capital o la necesidad de aumentar la resiliencia antes desastres naturales son sólo algunos ejemplos de los nuevos retos a los que se debe hacer frente. Todo ello sin olvidar que, a pesar de los avances realizados en los últimos años en la lucha contra la pobreza<sup>1</sup>, siguen existiendo importantes bolsas de pobreza y ausencia de infraestructuras básicas en países de renta baja y media.

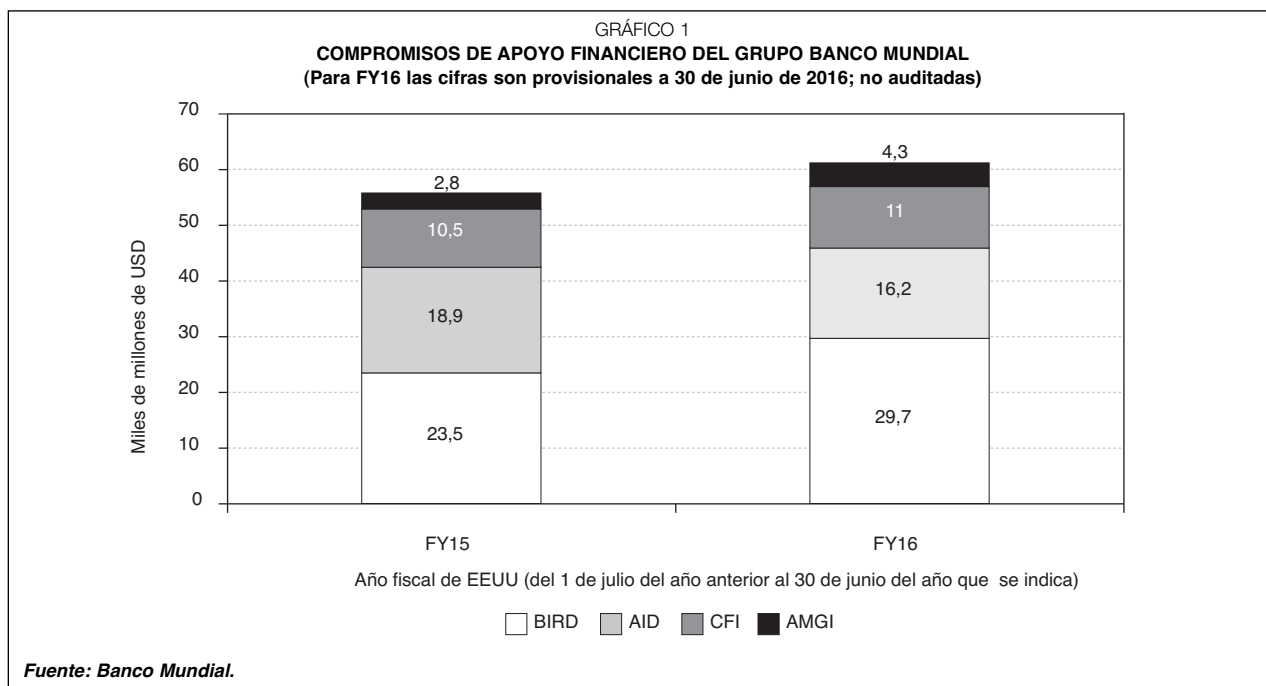
Esta creciente presión sobre los bancos multilaterales de desarrollo, que en su mayor parte fueron creados hace ya varias décadas, está generando nuevas iniciativas, como la creación del Fondo Verde del Clima o el establecimiento del Banco Asiático de Inversión en Infraestructuras, que buscan complementar ▷

\* Este artículo ha sido elaborado por Jorge Dajani, Director General de Análisis Macroeconómico y Economía Internacional y por Clara Crespo, Coordinadora de Área de la SG de Instituciones Financieras Multilaterales.

Versión de julio de 2016.

Los autores agradecen la colaboración del personal de la Subdirección General de Instituciones Financieras Multilaterales y del personal destinado en la silla española ante el Banco Mundial.

<sup>1</sup> La proporción de población mundial en la pobreza cayó por primera vez en 2015 por debajo del 10 por 100.



y mejorar el marco existente. Pero, sobre todo, supone un reto estratégico de primer nivel para los bancos multilaterales ya existentes, que necesitan reformarse y recapitalizarse para afrontar estos nuevos retos. En este contexto, el Grupo del Banco Mundial, el más importante de todos por el volumen de su cartera y los préstamos anuales que otorga<sup>2</sup> (Gráfico 1), está destinado a liderar el consenso y desarrollar la nueva estrategia a seguir en los próximos quince años. De esta presión, para «hacer más» por el desarrollo y los nuevos retos, surge el ejercicio de evaluación y estudio de la estrategia a largo plazo, que guiará el futuro de esta institución en los años venideros.

## 2. Tres acuerdos internacionales en 2015 que marcaron la agenda

En 2013 la Asamblea de Gobernadores del Grupo Banco Mundial aprobó una nueva

<sup>2</sup> El Banco Europeo de Inversiones, con una cartera muy superior, realiza la mayor parte de su actividad dentro de la Unión Europea, y las instituciones chinas (Banco Chino de Desarrollo y el Banco de China de Exportaciones e Importaciones) también mayores, son de carácter bilateral.

estrategia. Se establecieron dos metas para el Grupo, que se conocen en el ámbito multilateral como los objetivos gemelos: erradicar la pobreza extrema y promover la prosperidad compartida en cada país.

El primer objetivo se concreta en situar por debajo del 3 por 100, en 2030, el porcentaje de población mundial que vive con menos de una determinada cantidad de dólares al día. Esta cantidad se fijó inicialmente en 1,25 dólares y a finales de 2015 se ha revisado a 1,90 dólares. El segundo objetivo, el fomento de la prosperidad compartida, se plasma en promover el crecimiento de los ingresos del 40 por 100 de la población de menor renta de cada país.

Se aprobó también una estrategia para que el Banco Mundial, en colaboración con otros agentes, apoyara a los países en la consecución de estos objetivos. Se tuvo en cuenta que la estrategia fuera coherente con los esfuerzos en curso de la comunidad internacional para alcanzar los Objetivos de Desarrollo del Milenio. La estrategia subraya también la importancia del crecimiento económico, la inclusión social, la sostenibilidad y la equidad. ▷

A lo largo de 2015, tres acuerdos internacionales han influido de manera decisiva en la agenda de desarrollo que guía las actuaciones del Banco Mundial.

En primer lugar, cabe mencionar la Tercera Conferencia Internacional para la Financiación del Desarrollo en el marco de Naciones Unidas que se celebró en Addis Abeba en julio de 2015. La aportación de los bancos multilaterales de desarrollo en la Conferencia, *from billions to trillions*, asegura que pueden pasar de movilizar miles de millones a billones aprovechando el efecto catalizador que tiene la ayuda al desarrollo sobre la inversión privada. En la Conferencia se puso énfasis en que la ayuda oficial al desarrollo tiene un alcance limitado, por lo que la movilización de recursos domésticos y del sector privado cobrará especial relevancia y, para ello, será necesario disponer de las políticas regulatorias e instrumentos financieros innovadores y de gestión de riesgo.

En segundo lugar, en septiembre de 2015, la Asamblea General de Naciones Unidas aprobó los Objetivos de Desarrollo Sostenible. Se trata de 17 objetivos a cumplir de 2016 a 2030 que incluyen la eliminación de la pobreza absoluta, objetivos de sanidad, igualdad de género, educación y protección del medio ambiente, entre otros, que remplazan a los Objetivos de Desarrollo del Milenio, acordados a principios de la década pasada con el horizonte temporal de 2015. Los nuevos objetivos se enmarcan en la nueva Agenda 2030. Los objetivos gemelos del Banco Mundial no han cambiado, pero se añade también que en los esfuerzos para alcanzarlos el Banco contribuye a la consecución de los Objetivos de Desarrollo Sostenible en los países clientes.

Por último, en diciembre de 2015 se celebró en París la 21ª sesión de la Conferencia de las Partes de la Convención Marco de las Naciones Unidas sobre el Cambio Climático (COP 21), que estableció los fundamentos para los compromisos individuales por países para la lucha

contra el cambio climático en los próximos años, sustituyendo así a los Acuerdos de Kioto, que quedaron agotados en 2012. Uno de los elementos acordados en París es un paquete financiero que reconoce que los fondos públicos de desarrollo y la financiación climática deben ser usados para catalizar la financiación innovadora para adaptación al cambio climático y la mitigación de sus efectos. En este ámbito, el Acuerdo de Copenhague de 2009 (COP 15) fijó el compromiso de los países desarrollados de movilizar fondos por valor de 100.000 millones de dólares anuales para 2020 en favor de la lucha contra el cambio climático en los países en desarrollo. En el Acuerdo adoptado en la Cumbre de París en diciembre de 2015, se reforzó este compromiso, estableciéndose que, a partir de 2025, se aumentarán los fondos, de manera que el importe de 100.000 millones anuales acordado en Copenhague pasará a ser un mínimo.

Se trata de tres acuerdos recientes que han marcado el terreno de juego en el que se mueven los bancos de desarrollo multilaterales, aumentando las exigencias sobre lo que se espera de ellos en el ámbito del desarrollo.

### 3. Nuevos retos

#### 3.1. Actividad de préstamo no procíclica

Existe consenso en que la actividad de los bancos multilaterales de desarrollo no debe tener un carácter procíclico, de forma que en épocas de desaceleración no deberían reducir su financiación en detrimento de su papel favorecedor del desarrollo. Sin embargo, las exigencias de las agencias de *rating* en materia de solvencia bancaria necesaria para mantener el máximo *rating* crediticio pueden generar una actividad procíclica indeseada. Al empeorar la situación económica de un país, suele caer su calificación crediticia, por lo que los préstamos ▷

concedidos a ese país consumen más capital en el balance del banco. Este es un fenómeno que actualmente se aprecia en América Latina donde algunos países han perdido con gran celeridad su *rating* crediticio. Al objeto de mantener sus ratios de solvencia, el banco multilateral debería reducir su exposición al país, bien reduciendo el volumen de préstamos nuevos o deshaciendo posiciones en préstamos ya existentes. De esta forma, las instituciones financieras públicas no estarían sino profundizando en el empeoramiento cíclico de ese país. Para evitar este fenómeno, los bancos multilaterales, especialmente los de carácter regional, necesitan llevar a cabo políticas de optimización de capital o aumentar sus recursos propios en una coyuntura económica complicada para los países accionistas.

### **3.2. Inversión en infraestructuras**

La inversión en infraestructuras sostenibles ha sido tradicionalmente una de las principales misiones de la banca multilateral de desarrollo y es fundamental para generar oportunidades de crecimiento, fomentar la competitividad del país, la creación de empleo y para la prevención y mitigación de los efectos del cambio climático. El desarrollo económico y el impulso del crecimiento potencial de los países emergentes requiere más esfuerzos de los bancos multilaterales de desarrollo. No sólo préstamos, sino instrumentos financieros innovadores y apoyo técnico, que es cada vez más importante en países emergentes de renta media-alta.

Según la UNCTAD (Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo), los países emergentes actualmente invierten un billón de dólares al año en infraestructuras económicas, y para hacer frente a sus crecientes necesidades de urbanización y aumento de población necesitarán aumentar la inversión en infraestructuras hasta un nivel de entre

1,6 billones y 2,5 billones anuales en los próximos años. El Banco Mundial, por su parte, también estima la brecha en el entorno de 1-1,5 billones anuales. Esta brecha de inversión en infraestructuras es especialmente notable en el sector energético y de transportes.

Dadas las fuertes restricciones presupuestarias, a las que se enfrentan los países en desarrollo, y un acceso costoso a los mercados de capitales internacionales que ha venido agravado por la nueva regulación financiera, que penaliza inversiones a largo plazo y en países emergentes, es imprescindible aumentar la financiación pública externa, tanto bilateral como multilateral, e impulsar la financiación privada.

La reactivación de los préstamos en infraestructuras por parte de los bancos multilaterales es un fenómeno reciente que incluso está llevando a ampliaciones de capital en estas instituciones y al surgimiento de nuevos jugadores en la escena internacional, como es el caso del Banco Asiático de Inversión en Infraestructuras. A título de ejemplo, la Corporación Andina de Fomento ha anunciado un aumento de capital de 4.500 millones de USD y el Banco Interamericano de Desarrollo ha reestructurado sus instituciones de apoyo al sector privado fusionando las ventanillas existentes y creando la Nueva Corporación Americana de Inversiones, y aprobando una ampliación de su capital de 2.000 millones de dólares.

Sin embargo, la financiación externa de carácter público, ya sea bilateral o multilateral, sólo supone en la actualidad el 6 por 100 de la inversión total en infraestructuras en estos países. La solución pasa inexorablemente por movilizar los ingentes volúmenes de financiación disponible a largo plazo por parte de fondos de pensiones, fondos soberanos y otros inversores a largo plazo hacia proyectos de inversión en infraestructuras en países en desarrollo. A título de ejemplo, baste recordar datos recientemente publicados por Tower Watson ▷



relativos a los fondos de pensiones a nivel mundial que cuentan con más de 35 billones de dólares en su cartera. Sólo el 0,5 por 100 de su cartera está invertida en infraestructuras, cifra que alcanza el 3 por 100 si se incluyen acciones de empresas de infraestructuras.

Además de actuar sobre aspectos regulatorios<sup>3</sup> que pudieran desincentivar la canalización de este ahorro hacia infraestructuras, es imprescindible generar una mayor cartera de proyectos financiables por las instituciones privadas (*bankable projects*), lo cual requiere definir los proyectos, identificando claramente los riesgos e instrumentos para mitigarlos, las garantías financieras, la estimación de entradas de caja y de rentabilidades futuras. Este trabajo exige a su vez una involucración directa de los organismos multilaterales por la vía de la asistencia técnica para la preparación de proyectos, la mejora del clima de negocios y del marco legal del país receptor y, por supuesto, la asunción de ciertos riesgos que el sector privado no puede soportar o lo hace a costes no asumibles para el país cliente. El principal mecanismo de canalización de inversión privada hacia las infraestructuras es el de los proyectos de asociaciones público-privadas (*public-private partnership* o PPP), que consisten en el establecimiento de una entidad o vehículo financiero creado especialmente para un proyecto de infraestructuras, de forma que los flujos de ingresos y gastos y los riesgos del balance del proyecto se puedan aislar de la situación financiera de Administración Pública local.

En el ámbito del Banco Mundial se están impulsando activamente las colaboraciones público-privadas. En 2015 se creó la Global Infrastructure Facility, una plataforma global que facilita la preparación de las PPP complejas

para fomentar la movilización de capital de inversores institucionales, y que coordina los esfuerzos de los bancos multilaterales de desarrollo, sector privado e inversores institucionales y Estados interesados en la inversión en infraestructuras en mercados emergentes, casando así la demanda de los clientes y el apetito inversor.

### 3.3. *Desastres naturales y pandemias*

Otros dos ámbitos donde el Banco Mundial debe reforzar y promover la acción en los países emergentes es el de la prevención frente a desastres naturales y la acción en el caso de pandemias.

La preparación frente a los riesgos de desastres naturales, fomentando la resiliencia, reduce la vulnerabilidad socioeconómica y por tanto es esencial para conseguir los objetivos gemelos. La Oficina de Evaluación Independiente del Banco concluyó recientemente que se trata de una inversión con elevados rendimientos, pero a la que tradicionalmente se le habían dedicado menos fondos en comparación con los que se dedican a la reconstrucción postdesastre. En consecuencia, el Banco se ha propuesto generalizar la gestión de este riesgo en sus programas y ha aumentado el porcentaje de financiación anual que contribuye a la gestión de riesgos de desastres, que actualmente se sitúa en el 12,3 por 100. Hasta ahora, el principal problema ha sido la ausencia de incentivos en el ámbito político de los países receptores para invertir en la preparación frente a desastres, por lo que ha de ser un ingrediente de las estrategias de desarrollo de los países requerido por el Banco. A juzgar por el contenido de los programas de apoyo financiero que se han aprobado recientemente en el Banco, la región donde esta medida está calando más es América Latina. Como ejemplo de los ámbitos de actuación, cabe destacar que el ▷

<sup>3</sup> El 1 de abril de 2016 se ha introducido una modificación en las reglas europeas de supervisión prudencial del sector asegurador, Solvencia II, con el objetivo de reducir el consumo de capital de determinadas inversiones en proyectos de infraestructuras, tanto en capital como en instrumentos de deuda.

Banco está apoyando sistemas de alerta temprana, por ejemplo con inversiones en *capacity building* en sistemas de meteorología.

Otro ámbito donde el Banco Mundial ha reforzado su papel recientemente es en el de la actuación rápida en el caso de pandemias. En 2011 se creó la Ventanilla de Respuesta Rápida para países de baja renta per cápita. Se trata de fondos que no quedan comprometidos en proyectos sino apartados y disponibles para reaccionar rápidamente a una situación de desastre natural o pandemia que se pueda presentar en uno de esos países. En la siguiente reposición de la ventanilla blanda del Banco se volvió a dotar este apartado, pero se gastó rápidamente en respuesta a la crisis del ébola y el terremoto de Nepal, por lo que previsiblemente se volverá a dotar.

La crisis del ébola puso también de manifiesto que había un vacío en la inversión en preparación de cara a contingencias de este tipo y en la rapidez con la que se pueden movilizar fondos y personal para contener una epidemia. En consecuencia, en mayo de 2016 se ha aprobado un nuevo instrumento de financiación de emergencia para pandemias, en colaboración con la Organización Mundial de la Salud. Se trata de un fondo intermediado por el Banco que actuaría en países pobres en caso de que se traspasen ciertos umbrales (de personas infectadas, velocidad de contagio, etcétera). Se espera que el Banco capte en los mercados de capitales 500 millones de USD, con el apoyo de los países donantes. El instrumento también emitirá «bonos catástrofe», que pagan un cupón elevado al inversor pero a riesgo de perder todo el principal si sucede la catástrofe.

### **3.4. Refugiados y personas desplazadas a la fuerza**

La terrible crisis de refugiados sirios que afecta directamente a Europa ha puesto sobre

la mesa el drama de los refugiados (acogidos en otro país) y las personas desplazadas a la fuerza (dentro de su país). El Banco es plenamente consciente de que este fenómeno, que está teniendo lugar en el Mediterráneo y también en otras partes del mundo, pone en peligro la consecución de sus objetivos de reducción de la pobreza y fomento de la prosperidad compartida. A finales de 2015 había unos 20 millones de refugiados: 5 millones de palestinos y 15 millones que han huido de conflictos en Siria y otros países. La gran mayoría se encuentran acogidos en países vecinos. Al mismo tiempo, se estima que hay unos 40 millones de personas desplazadas dentro de los países de conflicto. La cifra agregada, 60 millones de personas, es la más alta jamás registrada.

Los refugiados o los internamente desplazados pierden su riqueza, sufren efectos psicológicos, pierden sus derechos y su incierto estatus legal les impide recuperar la vida normal. También las comunidades que los acogen sufren los efectos (saturación de los servicios sociales, de salud y de educación, efectos sobre el mercado de trabajo, de la vivienda, etcétera).

El presidente del Banco Mundial, que ha liderado el acercamiento del Banco hacia temas tradicionalmente en el ámbito de Naciones Unidas, propone un enfoque de desarrollo, que va más allá de la protección y subsistencia de los refugiados o desplazados a corto plazo y se centra en promover oportunidades económicas con inversiones que tienen efecto a medio plazo. La estrategia consistiría en ofrecer los servicios del Banco para la formulación de las políticas, fortalecimiento institucional y mejora del entorno regulatorio y de la inversión, promover respuestas regionales, etcétera, y buscar el acuerdo entre Gobiernos, el sector privado y la sociedad civil para la generación de dichas oportunidades. Esta estrategia se concretaría en programas de educación, empleo y fomento del entorno empresarial; en definitiva, ▷

programas de desarrollo sostenible desde un punto de vista socioeconómico y que atiendan a una solución a largo plazo.

El Banco subraya que se trata de un tema que requiere una respuesta coordinada y que no hay una agencia, multilateral ni bilateral, que pueda resolver la cuestión en solitario. Además, complica el papel del Banco el hecho de que las comunidades de acogida no suelen estar dispuestas a recibir créditos para mejorar el nivel de vida de los no nacionales. En algunos casos, los países de acogida ni siquiera aceptan las donaciones con estos fines. Por ello, necesita instrumentos financieros de apoyo a los refugiados y comunidades de acogida que ofrezcan recursos adicionales con un componente de liberalidad muy elevado.

Recientemente, se ha aprobado un programa de apoyo a Líbano y Jordania, por la acogida de refugiados sirios, de 200 millones de dólares. Los fondos son «gratuitos» en el sentido de que no se han extraído de otros programas que estuvieran planificados, sino que provienen de una nueva gestión de los activos líquidos de la ventanilla blanda del Banco Mundial y de la Asociación Internacional para el Desarrollo (AID), que ha liberado recursos que hasta ahora no se podían invertir en proyectos. La novedad de este programa estriba en que se trata de recursos de la AID que se van a destinar a países que no son receptores de la AID por tener una renta per cápita superior al umbral mínimo (Líbano y Jordania). El argumento es que se trata de atender las necesidades que han surgido por la llegada de refugiados de Siria, que en la práctica hoy, tras cinco años de conflicto, sería considerado un país con acceso a apoyo de la AID. Es decir, en este caso concreto se ha puesto el foco en la ayuda concesional a poblaciones muy pobres desplazadas en lugar de a países en sí muy pobres.

Este ejemplo ilustra la dificultad de organizar y justificar la financiación en el caso de países

con refugiados. Por una parte, se trata de recursos que hay que dar de forma concesional, pero a países que pueden no tener acceso habitual a préstamos concesionales. Por otra parte, hay que asegurarse el interés de los países por recibirlos. Y, por último, es necesario planificar una inversión para generar oportunidades para las personas acogidas a medio y largo plazo. En definitiva, es necesaria una solución sistemática ante el problema.

El caso de los proyectos para apoyar a las personas desplazadas internamente es, si cabe, más complicado. Se trata de poblaciones que continúan viviendo en un país en conflicto por lo que, a todo lo anterior, se añaden dos dificultades más: identificar un receptor de la ayuda capaz de dar la cobertura institucional para el proyecto y hacerse cargo del préstamo (si se trata de un préstamo) y asegurar un mínimo retorno, ya que hay que garantizar la sostenibilidad financiera de la institución y estos son proyectos con un elevado riesgo de impago.

### **3.5. Fragilidad y conflicto**

Desde hace varios años, el Banco Mundial tiene un área especializada en países frágiles y afectados por conflictos, pero el conflicto en Siria ha vuelto a poner sobre la mesa la cuestión de cuál debe ser el papel del Banco en estos casos. Muchos países miembros piden al Banco que mitigue el riesgo de desplazamientos de personas a la fuerza actuando preventivamente en países frágiles. Se estima que en 2030 la mitad de la población pobre del mundo vivirá en países frágiles y afectados por conflictos, lo que obliga al Banco Mundial a concentrarse en la prevención de estas situaciones.

La definición de un estado frágil que utiliza el Banco se basa en el cumplimiento de, al menos, una de dos condiciones: la presencia en el país de una misión internacional de mantenimiento de paz (que vaya más allá de una mera vigilancia ▷

de fronteras) o que el valor alcanzado por un indicador que elabora el Banco evaluando la situación institucional del país (Country Policy and Institutional Assessment) sea menor de 3,2 sobre un máximo de 6. El indicador mide la gestión económica, políticas estructurales, políticas de inclusión social y equidad, y gestión del sector público e instituciones. Por tanto, basta ser vulnerable, por razones de mala gobernanza o desigualdad, para que un país reciba tratamiento de país frágil, aunque no padezca una situación de enfrentamiento o conflicto. Estos criterios objetivos no excluyen que los países de renta media sean calificados como países frágiles y afectados por conflictos. No obstante, este índice no recoge información sobre violencia o enfrentamientos internos o externos, por lo que podría en la práctica infravalorar el número de países de renta media en situación de conflicto. Aun así, de los 35 países registrados, 28 son países de renta baja, receptores de financiación de la AID. A la inversa, más de un tercio de los países elegibles para fondos de la AID están calificados como países frágiles. La lista se revisa periódicamente, pero es obvio que la definición de países frágiles y afectados por conflictos no es operativa para actuar preventivamente, sino solo una vez que un conflicto ya ha estallado y muchas veces ni siquiera en ese caso (por ejemplo, no contempla situaciones de países con elevada violencia urbana o existencia de organizaciones criminales paraestatales). La Oficina de Evaluación Independiente del Banco ha recomendado revisarla.

Respecto a la asignación de recursos, en el Banco hay una tensión entre dos fuerzas: por un lado, el principio *demand driven* que definen los clientes, que serían quienes eligen los proyectos que quieren abordar y los financian, siempre de acuerdo con el Banco, con cargo a su asignación ordinaria o Performance-Based Allocation System<sup>4</sup>, que está basada en criterios

<sup>4</sup> El Performance-Based Allocation se utiliza para los países que pueden acogerse a la financiación de AID. En el caso de los países con financiación del BIRD, existe un cálculo interno sobre la asignación máxima por país en función de criterios de renta, población y riesgo. Se denominan límites de exposición y no son públicos, excepto para los cinco grandes clientes, para los que se establece un límite cuantitativo específico.

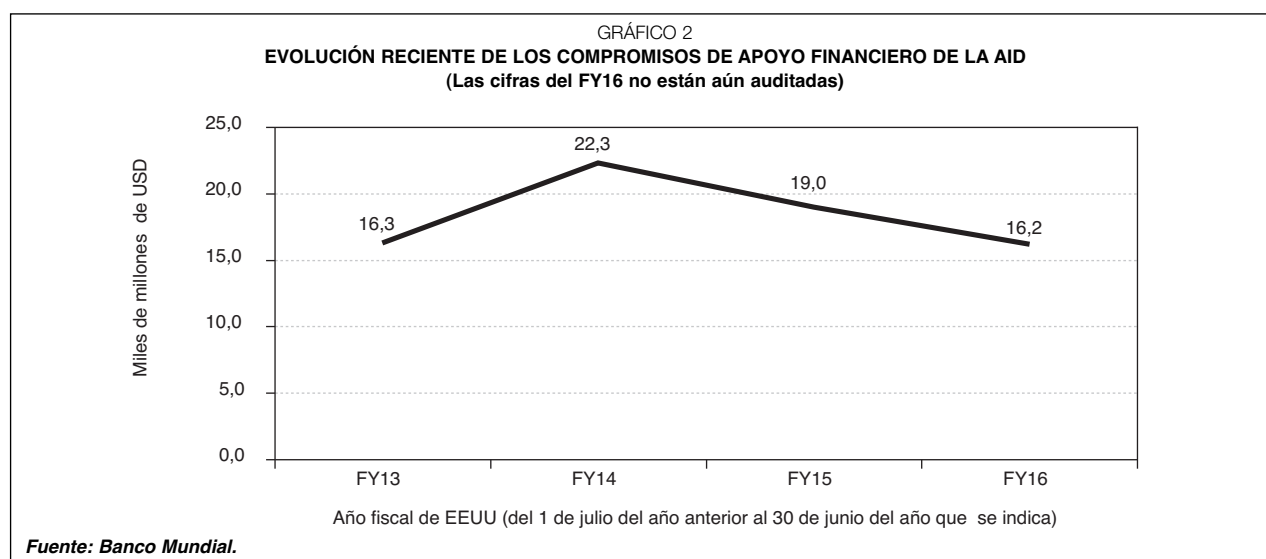
de buen funcionamiento del país, de buen resultado de las operaciones del Banco en el país y de las necesidades de este (según población y renta per cápita). Por otro lado, entra en juego la voluntad de muchos donantes de promover determinados temas y de crear ventanillas especiales (regional, de respuesta a las crisis, para países frágiles, etcétera) que se apartan del sistema básico de asignación de los recursos.

En principio, los países frágiles o en conflicto sólo reciben el volumen de recursos de la AID que determine su asignación ordinaria. Algunas categorías de países frágiles y afectados por conflictos se benefician además de asignaciones excepcionales de recursos (para apoyar situaciones de salida de los conflictos existentes o el aprovechamiento de ventanas de oportunidad para el cambio político).

El Banco ha tratado de mejorar su eficiencia operativa en estos países durante los últimos dos años y los resultados en el último año han sido muy favorables, alcanzando los 2.600 millones de dólares, lo que dobla la financiación otorgada en 2014 y supone el 17 por 100 de las asignaciones totales del año con cargo a la AID. Pero no cabe duda de que se trata de un fenómeno complejo desde el punto de vista político (qué Gobiernos o comportamientos incentivar y cómo hacerlo preventivamente) y operativo, debido al elevado coste de destinar personal a los países clientes y la necesidad de destinar recursos salvaguardando, al mismo tiempo, un equilibrio con los objetivos de sostenibilidad financiera de la institución.

#### **4. La reposición de la ventanilla blanda del Banco Mundial**

La AID es la entidad del Grupo Banco Mundial que brinda ayuda a los países más pobres. Busca reducir la pobreza a través de préstamos y donaciones para programas que contribuyen a fomentar el crecimiento económico, reducir ▷



las desigualdades y mejorar las condiciones de vida de la población. La AID complementa la labor del BIRD (Banco Internacional de Reconstrucción y Desarrollo), que funciona como una entidad financieramente autosostenible. Es el principal proveedor de fondos para servicios sociales básicos en 77 países muy pobres, 39 de los cuales están en África. Presta dinero en términos concesionales y ofrece donaciones a aquellos países con problemas de sostenibilidad de la deuda. También ofrece niveles considerables de condonación de deuda a través la Iniciativa para Países Pobres Muy Endeudados y la Iniciativa de Alivio de la Deuda Multilateral. En el ejercicio 2016 (cerrado el 30 de junio de 2016), los fondos comprometidos por la AID llegaron a 16.200 millones de dólares, como se observa en el Gráfico 2.

La elegibilidad para recibir créditos de la AID depende fundamentalmente de dos factores: la renta nacional bruta (el umbral se sitúa en 2016 en 1.215 de dólares) y la condición de sujeto de crédito aceptable para la ventanilla no concesional del Banco. En todo caso, la aplicación de estos criterios no es automática, sino que depende de la valoración que realice el *staff* de la situación económica de cada país, su endeudamiento, su gobernanza, su

vulnerabilidad y su acceso efectivo a los mercados financieros.

El elevado componente de donación característico de las operaciones de la AID exige que la asociación disponga de un mecanismo de captación de nuevos recursos con carácter regular. Las reposiciones de fondos cumplen esta función. La AID recibe donaciones (de los países miembros donantes) y transferencias procedentes del superávit del BIRD y de la Corporación Financiera Internacional (CFI), devoluciones de préstamos anteriores e ingresos por la gestión de sus activos líquidos. Con estas fuentes de financiación financia donaciones y préstamos subvencionados, con largos periodos de carencia y tipos de interés inferiores a los de mercado. Los países donantes reponen los fondos de la AID cada tres años.

En estos momentos se están utilizando los fondos captados en la decimoséptima reposición, y las negociaciones para la decimoctava se están celebrando a lo largo de 2016. En estas negociaciones no sólo se discute la cuantía de los recursos que se pone a disposición de la AID sino también cuestiones de estrategia, gobernanza y procedimientos de actuación.

La AID no emite deuda, al contrario que el BIRD. El Banco está ahora en proceso de sofisticación de esta estructura financiera. Se ▷

utilizarán los recursos propios de la AID (acciones en las que se transforman las donaciones de los países) para emitir deuda en el mercado y apalancar dichos recursos para obtener así más fondos, con los cuales el Banco podría aumentar el volumen de los préstamos que concede (tanto en términos concesionales como no concesionales).

Se están estudiando varias estructuras financieras alternativas. En el análisis se atiende al impacto de la estructura financiera sobre el volumen adicional de recursos que se puede obtener en los mercados, los costes de emisión (y, por tanto, de préstamo a los países clientes), el efecto sobre la sostenibilidad de la AID y sus necesidades de recepción continuada de fondos y la distribución de los fondos obtenidos con el apalancamiento entre los componentes de donación, préstamo concesional y préstamo no concesional. Cuando se tome una decisión, previsiblemente a finales de 2016, la AID tendrá las bases para utilizar más eficientemente el capital del que vaya disponiendo. Seguirá dependiendo en todo caso de las donaciones, ya que la política que se sigue en este ámbito no es que la AID sea financieramente sostenible sin donaciones, como el BIRD, sino al contrario, que las condiciones de liberalidad de la ayuda que otorga requieren, y continúen requiriendo, que se nutra de donaciones.

## 5. Los retos financieros del Grupo Banco Mundial y la estrategia a largo plazo

Los crecientes y novedosos ámbitos de actuación presionan al Banco Mundial para hacer más esfuerzos, pero también para atender al uso eficiente de su capital y a garantizar su sostenibilidad financiera.

En el marco del G-20 se han impulsado varias iniciativas para optimizar los balances

de los bancos multilaterales de desarrollo. Entre ellas, se han llevado a cabo operaciones de intercambio de riesgos de carteras para reducir la exposición a una región, medida efectiva para los bancos regionales (el Banco Mundial también ha realizado estas operaciones, pero es quien menos margen tiene para ganar con esta medida, puesto que su cartera ya está diversificada regionalmente). También se está persiguiendo un uso más eficiente del capital, para lo cual se han dado pasos para apalancar la ventanilla blanda de varios bancos multilaterales de desarrollo, incluida la AID, como hemos visto.

Adicionalmente, por su parte, el Banco Mundial está embarcado en un programa de reducción de costes de 400 millones de dólares al año (el 8 por 100 de su presupuesto para gasto operativo) y ha explorado junto con las agencias de *rating* diferentes usos del capital y de la política de precios para estudiar el efecto en su solidez financiera.

La cuestión que se plantea actualmente es si es deseable un Banco Mundial más grande; es decir, si hay acuerdo o no en aprobar una ampliación de capital del BIRD. Actualmente tiene un capital suscrito de casi 255.000 millones de dólares. Se calcula que el Banco Mundial (BIRD y AID conjuntamente) alcanzará un nivel de préstamos de 150.000 millones en los últimos tres años. Será el volumen de préstamos más elevado en un periodo en el que no haya habido crisis mundial. El máximo se alcanzó en el año 2010 con 44.200 millones, pero se considera que fue excepcional debido al efecto crítico de la caída de Lehman Brothers en 2008. En este año se calcula que el BIRD individualmente superará los 25.000 millones de dólares en préstamos concedidos.

Como resultado, la ratio de solvencia financiera *equity/loans* se ha reducido sustancialmente. Las proyecciones apuntan a que, si se mantiene el flujo de préstamos en lugar de volver a niveles precrisis (15.000 millones de ▷

dólares anuales de media durante la década anterior, en términos reales), la ratio podría reducirse hasta llegar a afectar a la excelente calificación crediticia del Banco. Esta proyección exige decidir si el Banco debe continuar con el mismo nivel de préstamos en los próximos años, para lo cual necesitará llevar a cabo algunas iniciativas (optimización de su balance, revisión de su política de precios o una ampliación de capital, entre otras) que eviten el empeoramiento de la calificación crediticia, o bien volver a los niveles de préstamo previos a la crisis.

Actualmente se está llevando a cabo un ejercicio de evaluación para definir el papel de la institución en el medio y largo plazo (conocido como ejercicio *forward look*) y con ello informar el resto de discusiones y reformas relevantes que habrán de decidirse en los próximos meses.

En lo que respecta al contexto externo para los próximos años, cabe destacar los avances logrados en términos de reducción de pobreza extrema, pero también la dificultad para eliminarla (con 700 millones de personas viviendo todavía por debajo del umbral de 1,90 dólares al día) y la creciente desigualdad tanto en los países en desarrollo como en el mundo desarrollado. Claros condicionantes del desarrollo son los cambios demográficos, la globalización, el proceso de urbanización y el cambio climático. Tanto los países de renta baja como los de renta media requerirán esfuerzos adicionales para lograr los objetivos gemelos del Banco, se enfrentarán a problemas de naturaleza cada vez más global o regional y requerirán más recursos financieros que no solo podrán venir de la ayuda oficial al desarrollo.

Hasta ahora, hay consenso en que hay gran variedad y amplitud de retos para el desarrollo y necesidades diversas de los países clientes, en que el Grupo debe estar preparado para

asumir los retos de la Agenda 2030, y en que se debe asegurar su sostenibilidad financiera. Debe priorizar aprovechando la ventaja comparativa de la institución, esto es, su enfoque país pero con presencia global, sus instrumentos definidos para el sector público y el sector privado, su conocimiento multisectorial y su capacidad de movilizar y apalancar recursos financieros. El elemento que se está discutiendo en la actualidad es la posible ampliación de capital del Banco. No hay acuerdo todavía en este extremo, pero sí se puede decir que el planteamiento para alcanzarlo ha sido hábil cronológicamente: adopción de los objetivos gemelos, adopción de un programa de reducción de costes, medidas para aumentar la eficiencia en el uso del capital, ejercicio sobre la estrategia a largo plazo y planteamiento del escenario de reducción de préstamos si no se amplía el capital.

## 6. Conclusión

La complejidad de los nuevos retos para el desarrollo y la aparición de otros actores deberían convertir al Grupo Banco Mundial en una institución líder capaz de afrontar proyectos que otras instituciones no pueden asumir. Esto exige una transformación del Grupo para asegurar su capacidad para atender la demanda de los distintos clientes con necesidades diferentes; liderar la acción global y regional en bienes públicos globales como la lucha contra las pandemias, el cambio climático o la crisis de refugiados; ampliar los servicios de conocimiento adaptados al cliente mediante apoyo técnico; mejorar la eficiencia y flexibilidad en la asignación de recursos y obtención de resultados y aumentar la financiación al desarrollo mediante la movilización de recursos públicos y privados, concesionales y no concesionales.

# NORMAS DE ESTILO DE PUBLICACIÓN

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

El documento debe cumplir las siguientes características:

1. Ser material original no publicado ni presentado en otro medio de difusión.
2. La extensión total del trabajo (incluyendo cuadros, gráficos, tablas, notas, etcétera) no debe ser inferior a 15 páginas ni superior a 20. La fuente será Times New Roman, tamaño 12 y espaciado doble. Estar paginado en la parte inferior derecha de cada página.
3. En la primera página se hará constar el título del artículo que deberá ser breve, claro, preciso e informativo y la fecha de conclusión del mismo. Nombre y dos apellidos del autor o autores, filiación institucional, dirección, teléfono y correo electrónico de cada uno de ellos, así como la forma en que desean que sus datos aparezcan.
4. En la segunda página del texto se incluirá:
  - El título.
  - Un resumen del trabajo con una extensión máxima de 10 líneas con la siguiente estructura: objetivo, método y principal resultado o conclusión.
  - De 2 a 6 palabras clave que no sean coincidentes con el título.
  - De 1 a 5 códigos de materias del Journal of Economic Literature (clasificación JEL) para lo cual pueden acceder a la siguiente dirección electrónica:  
<https://www.aeaweb.org/jel/guide/jel.php>
5. En las siguientes páginas se incluirán el texto, la información gráfica y la bibliografía con la siguiente organización.

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

## **1. Título del apartado**

### **1.1. Título del apartado**

#### **1.1.1. Título del apartado**

## **2. Título del apartado**

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

### *Libros*

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

### *Artículo en revista científica*

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

### *Documento en línea*

APELLIDOS, A. A. u ORGANISMO (año, mes de publicación). *Título*, [en línea]. Ciudad: Editorial. Disponible en:  
<http://cenamb.rect.ucv.ve/siamaz/dicciona/canaima/canaima2.htm> [Recuperado: 2000, 3 de junio].

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





Ramón Casilda Béjar\*

## EL NACIONALISMO DE LA ENERGÍA EN AMÉRICA LATINA

Este trabajo representa, de alguna manera, una continuación de mis reflexiones y planteamientos que realizaba con anterioridad en estas mismas páginas hace algunos años sobre «Energía y desarrollo económico en América Latina». En esta ocasión, lo hago sobre el impacto del nacionalismo del petróleo, teniendo en cuenta que continúa su alta importancia para poder entender el desarrollo económico de la región, y por otro, como uno de los retos que se plantea a los Gobiernos y a las empresas en el nuevo entorno económico, donde los monopolios petroleros más históricos han desaparecido, como es el caso de Pemex en México, que con la llegada de la inversión privada, se abren nuevas vías de organización, estructura y competitividad para el sector y las empresas, que necesariamente deberán adaptarse a estas nuevas reglas de juego más abiertas, que impulsan una mayor competencia nacional, regional y global.

**Palabras clave:** competencia, desarrollo económico, energía, gas, inversiones privadas, inversiones extranjeras, nacionalismo, política energética, precios, petróleo, reformas, regulación.

**Clasificación JEL:** O13, O54.

### 1. La energía en América Latina

Este artículo es, de alguna manera, una continuación de las reflexiones y planteamientos que realizaba en el trabajo «Energía y desarrollo económico en América Latina», publicado en el *Boletín Económico de ICE*, nº 2750 del 2 al 8 de diciembre de 2002. Por lo cual, sirvan estas nuevas reflexiones y planteamientos como estímulo para un tema que, lejos de agotarse, representa todo lo contrario, por ser el petróleo una de las claves que más inciden para bien o para mal en el desarrollo y el crecimiento de América Latina.

Comenzaré destacando que después de Oriente Medio, América Latina, es el continente que cuenta con las mayores reservas petroleras del planeta. Solo Venezuela dispone de mayores reservas que Arabia Saudí; y Brasil, por su parte, ha logrado extraer tanto petróleo en aguas abiertas que se convirtió en exportador neto. Energía, economía, finanzas y política se encuentran muy relacionados en América Latina. En efecto, disponer por parte del Estado de una empresa petrolera, de electricidad o de gas, se considera un signo de «soberanía nacional», y los símbolos nacionales tienen un valor muy alto en la región, donde los recursos energéticos son explotados por empresas internacionales desde hace siglos, por lo cual, el hecho de que los países puedan disponer de sus propios recursos constituye ▷

\* Profesor del Instituto Universitario de Estudios Latinoamericanos. Universidad de Alcalá.

Versión de julio de 2016.

mucho más que una inversión de capital: se considera un símbolo de soberanía nacional. Refleja también el deseo de poder utilizar los recursos en beneficio propio, para sí mismos y no para países o empresas extranjeras, parecería ser este el deseo mayoritario de muchos latinoamericanos, siendo un deseo que en principio no se les puede reprochar.

Ahora bien, esto no quiere decir que el resto de los países no tengan también la misma relación especial con sus recursos energéticos, sobre todo, cuando se supone que se trata de reservas estratégicas. Por ejemplo, en el caso de Estados Unidos, también tienen sus limitaciones, pues los estados norteamericanos (con excepción de Texas, Luisiana y Mississippi) prohíben la extracción de petróleo en sus aguas territoriales por parte de empresas extranjeras.

Por lo tanto, América Latina no se diferencia del resto del mundo, sino en la medida y manera que se conectan entre sí, sobre todo, la política y la energía, utilizándose la energía como una herramienta cómoda y poderosa para hacer política. En 2005, cuando Buenos Aires vivió un verano extremadamente caluroso, el presidente Néstor Kirchner, dispuso que el gas argentino se destinara de manera prioritaria al consumo interno; a partir de entonces, se exportó menos a Chile. Como consecuencia, hubo que racionalizar el suministro en Santiago. Más conocida fue la negativa de Bolivia a venderle gas a Chile, país al que le presiona para obtener una salida al mar, hasta el momento sin éxito.

Ahora bien, una política de nacionalización del petróleo y del gas tiene dos caras, una favorable y la otra no tanto. Entre los aspectos positivos se encuentra el hecho de que los ingresos les otorgan a los países un margen mayor de acción, interno y externo. En algunos casos, como en México o Venezuela, los ingresos de las compañías petroleras estatales, fluyen en gran parte hacia el presupuesto público y financian al Estado. La nacionalización

impide, además, que las multinacionales (sobre todo las estadounidenses) se inmiscuyan indirectamente en los asuntos de política interna, funcionando prácticamente como una medida defensiva o neutralizadora contra las intrusiones extranjeras.

Para los que conocen la historia de las relaciones entre América Latina y Estados Unidos, esta actitud resulta comprensible. Por ejemplo, durante la presidencia del General Lázaro Cárdenas<sup>1</sup> se promulgó la nacionalización del petróleo mexicano y la creación de Petróleos Mexicanos (Pemex, 1938)<sup>2</sup>. Se nacionalizaron 17 empresas, tanto de capital mexicano como extranjero (británicas, estadounidenses y holandesas). Las consecuencias fueron la ruptura de relaciones diplomáticas con el Reino Unido y el embargo comercial por parte de Estados Unidos y Holanda. Para demostrar la importancia que otorgaban los mexicanos a esta decisión, alcanza con mencionar que tiene rango constitucional. La nacionalización y la futura explotación de los recursos quedaron plasmadas en el artículo 27 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos: «La propiedad de las tierras y aguas comprendidas dentro de los límites del territorio nacional corresponde originariamente a la nación, la cual ha tenido y tiene el derecho de transmitir el dominio de ellas a los particulares, constituyendo la propiedad ▷

<sup>1</sup> Lázaro Cárdenas es una de las figuras más respetadas de la historia de México y es junto a Benito Juárez uno de los presidentes mejor recordados en el imaginario popular. El general Cárdenas, ejerció la presidencia de la República de los Estados Unidos Mexicanos entre 1934 y 1940, formando parte del Partido Nacional Revolucionario, precursor del PRI (Partido Revolucionario Institucional) que gobernó en México entre 1929 y 2000 de manera ininterrumpida y que nuevamente bajo el mandato de Enrique Peña Nieto desde 2012, vuelve a ostentar el poder.

<sup>2</sup> Petróleos Mexicanos es la empresa pública con fines productivos que tiene por objeto realizar las actividades que le corresponden en exclusiva al Estado mexicano en el área estratégica del petróleo, y demás hidrocarburos y la petroquímica básica. Pemex es de las pocas empresas petroleras del mundo que desarrolla toda la cadena productiva de la industria, desde la exploración, hasta la distribución y comercialización de productos finales. Según el anuario estadístico de 2014, sus reservas y producción de hidrocarburos totales fueron de 43.562,6 MMbpce. Tiene 344 campos de producción, 6.382 pozos de explotación, 225 plataformas marinas, 6 refinerías, 8 complejos petroquímicos, 7.896 km de gasoductos, 4.548 km de oleoductos y 19 terminales de distribución de gas natural.

privada. Las expropiaciones solo podrán hacerse por causa de utilidad pública y mediante indemnización. La nación tendrá en todo tiempo el derecho de imponer a la propiedad privada las modalidades que dicte el interés público, así como el de regular, en beneficio social, el aprovechamiento de los elementos naturales susceptibles de apropiación, con objeto de hacer una distribución equitativa de la riqueza pública, cuidar de su conservación, lograr el desarrollo equilibrado del país y el mejoramiento de las condiciones de vida de la población rural y urbana... Corresponde a la nación el dominio directo de todos los recursos naturales de la plataforma continental y los zócalos submarinos de las islas...».

Esta actitud restrictiva fue a menudo criticada y el presidente Vicente Fox (PAN, 2000-2006) intentó incluso modificarla, aunque sin éxito alguno. Posteriormente, el Pacto por México (2012), acordado entre los principales partidos<sup>3</sup> a propuesta del recién elegido presidente; Enrique Peña Nieto (PRI, 2012-2018), contemplaba la Reforma Energética como punto fuerte, «con el propósito de convertir al sector en uno de los más poderosos motores de crecimiento económico a través de la atracción de inversión, el desarrollo tecnológico y la formación de cadenas de valor». La Reforma contempla como compromiso en el área de petróleo y gas, «transformar a Pemex en una empresa pública de carácter productivo, que se conservaría como propiedad del Estado pero que tenga la capacidad de competir en la industria hasta convertirse en una empresa de primera clase mundial».

La Reforma fue aprobada por el Congreso mexicano (2013), con lo cual se facilitaría promover

<sup>3</sup> El Pacto por México se firmó el 2 de diciembre de 2012, entre el Partido Revolucionario Institucional (PRI) y las dos mayores fuerzas políticas con mayor representación, el Partido de Acción Nacional (PAN) y el Partido de la Revolución Democrática (PRD). El Pacto consta de noventa y cinco puntos que transformarían al país logrando de esta manera la democratización de la economía y la política, así como la ampliación y aplicación eficaz de derechos sociales, al mismo tiempo que el país crecería a tasas del 5 por 100.

### Reforma Energética de 2013 en México

Representa una reforma constitucional cuya iniciativa fue presentada por el presidente de la República, Enrique Peña Nieto, el 12 de agosto de 2013. Fue aprobada por el Senado de la República el 11 de diciembre de 2013 y por la Cámara de Diputados un día después. El 18 de diciembre de 2013, la reforma fue declarada constitucional por el Poder Legislativo Federal; fue promulgada por el Ejecutivo el 20 de diciembre de 2013 y publicada al día siguiente en el *Diario Oficial de la Federación*. La iniciativa que el Ejecutivo Federal somete a la consideración del Congreso de la Unión propone que el artículo 27 de la Constitución vuelva a decir lo que el presidente Lázaro Cárdenas dejó escrito, palabra por palabra, para desarrollar la industria petrolera bajo la rectoría del Estado. Asimismo, se promueve el desarrollo de un sistema eléctrico nacional basado en principios técnicos y económicos, bajo la conducción y regulación del Estado. Los objetivos de esta Reforma Energética son los siguientes: 1) Mejorar la economía de las familias, bajarán los costos de los recibos de la luz y el gas. Al tener gas más barato se podrán producir fertilizantes de mejor precio, lo que resultará en alimentos más baratos. 2) Aumentar la inversión y los empleos, se crearán nuevos trabajos en los próximos años. Con las nuevas empresas y menores tarifas habrá cerca de medio millón de empleos más en este sexenio y 2,5 millones más para 2025, en todo el país. 3) Reforzar a Pemex y a CFE; se le dará mayor libertad a cada empresa en sus decisiones para que se modernicen y den mejores resultados. Pemex y CFE seguirán siendo empresas 100 por 100 de los mexicanos y 100 por 100 públicas. 4) Reforzar la rectoría del Estado como propietario del petróleo y gas, y como regulador de la industria petrolera.

por un lado un crecimiento del 60 por 100 del sector petrolero y por otro concluir con el monopolio que, durante 75 años, ha mantenido Pemex, si bien continúa en el centro de la economía mexicana como punta de lanza o motor económico tal como venía siendo desde su nacionalización.

Los objetivos que persigue la reforma son el incremento de la producción, transformación y distribución de hidrocarburos, con lo cual será posible, en el mediano plazo, reducir los precios del gas natural y electricidad que pagan los hogares y empresas del país, permitiendo que México crezca más rápido y que su economía ▷

sea más competitiva a nivel global. Primero, porque esta reforma atraerá grandes inversiones al país, generando cientos de miles de nuevos empleos, tanto en el sector energético, como en el resto de la economía. Segundo, porque las empresas, especialmente las pequeñas y medianas, tendrán más energía y a menor precio; serán más rentables, podrán crecer y contratar a más personas. Y tercero, porque con ésta y otras reformas y acciones que estamos impulsando, estamos creando nuevas bases para el desarrollo económico. Todo esto significa que estamos impulsando un cambio profundo en la forma de hacer las cosas. Es, sin duda, un cambio en favor de todos los mexicanos. México está destinado a crecer y ser exitoso, pero es necesario que todos hagamos nuestra parte, explicaba el presidente Enrique Peña Nieto.

Al conmemorar en 2014 el 76 aniversario de la nacionalización de Pemex, y el año de puesta en marcha de las nuevas medidas de liberación, el presidente Peña Nieto indicó «El país iba directo a ser un importador neto de petróleo y gas natural, frente a esto había dos opciones, seguir por el mismo camino o emprender una transformación a fondo. Es tiempo que los recursos energéticos permitan al país ser más dinámico, competitivo y próspero», en definitiva, que conduzca a un mayor bienestar de los mexicanos.

Está claro, que por lo general, los latinoamericanos tienen una conciencia nacional muy marcada respecto a la energía. Esto podría deberse a que el «nacionalismo» en ocasiones es el único eslabón que mantiene unidas a sociedades muy heterogéneas, y las materias primas, sobre todo el petróleo y el gas, son esa clase de símbolos necesarios para mantener vivo el eslabón del nacionalismo. Como símbolo nacional reemplaza el consenso social, y cuanto más grande es la brecha entre ricos y pobres, mayor es la necesidad de realizar acciones de compensación para mantener el país unido, y no olvidemos que la región a pesar de los avances en la disminución de la

pobreza, la desigualdad en la distribución de la riqueza continúa siendo la mayor del mundo.

Dado que los países latinoamericanos con reservas de petróleo y gas se encuentran entre las más grandes del mundo, deberían contar un alto nivel de vida. Sin embargo, no es así. Al contrario, los países petroleros suelen ser países desiguales, poco industrializados e innovadores, cuyas empresas por lo general tienen escasa presencia en la economía internacional. Además, ni la industria del petróleo ni la del gas, ni tampoco la minera, generan empleos masivos y de calidad. Por ejemplo, el valor añadido del petróleo se lleva a cabo después del refinamiento y la comercialización. Es evidente, pues, que el petróleo no es en sí una condición suficiente para el bienestar. En ese sentido, tal vez sea Noruega el único país que utiliza su riqueza petrolera para promover el bien común o bienestar social.

Para que un país sea próspero, no es suficiente con tener las mayores reservas de petróleo o gas, aunque se implementen políticas públicas motivadas inicialmente por el deseo de promover el crecimiento, que en principio conllevan diversos peligros: exceso de inversión o elección del sector ganador que puede ser equivocado, poco control sobre la corrupción y poca transparencia. Este modelo puede fácilmente transformarse o derivar en «*capitalismo oligárquico o de amiguetes*», orientado a proteger y enriquecer a una fracción muy estrecha de la población, donde el crecimiento económico no es un objetivo central.

Históricamente, las políticas practicadas desde el nacionalismo energético, como se ha comprobado, frenan el desarrollo del sistema productivo impulsado por la iniciativa privada, con todas las consecuencias que conlleva no solo en el corto plazo, sino que en el largo plazo provocan un retroceso en la capacidad de generación de riqueza del país, como un alejamiento de la inversión extranjera directa del sector. ▷

Ahora bien, no solo en América Latina, sino también en Rusia y en Oriente Medio, observamos cómo el nacionalismo energético frena a la economía. Aunque los ingresos del petróleo vuelven generosos a los Gobiernos, al menos mientras se mantienen los precios, lo grave es que generan una cultura asistencialista e incluso conformista que es difícil de erradicar. Un buen ejemplo lo representa Venezuela. El hecho de que un país tan bendecido por la naturaleza (como otros países latinoamericanos)<sup>4</sup>, y por tanto rico, tenga que pedirle a Cuba maestros y médicos para cubrir sus necesidades básicas, expresa la incapacidad de la riqueza petrolera y sus deficientes resultados de acuerdo con sus potencialidades que reclaman que las inversiones sean orientadas a los sectores que establecen las bases para la verdadera riqueza de una nación: educación, instituciones, investigación e infraestructuras.

Además, el nacionalismo energético genera una desventaja adicional: disminuye las posibilidades de modernización, innovación y producción. México es un ejemplo de ello. El Estado obligó a Pemex a pagar impuestos muy superiores a lo que le correspondía, y por esa razón no se realizaron las inversiones necesarias para explorar nuevos yacimientos. Por otra parte, como las empresas internacionales no tenían permiso para operar en el territorio, comenzó a extraerse menos petróleo y menos gas; llegando el caso de tener que importar gas.

## 2. Importancia del sector energético en el desarrollo económico latinoamericano

América Latina, en general, es una referencia donde pueden apreciarse diferentes ejemplos de cómo la política energética y la actuación del «sector público» y de los agentes privados, puede afectar al desarrollo económico.

<sup>4</sup> La generosa lotería de productos otorgados por la naturaleza, más lo que le permitió que el hombre introdujese: café, cereales, ganado...

El análisis del sector energético es fundamental para poder entender el desarrollo económico latinoamericano y especialmente de países como Venezuela cuya dependencia del petróleo supone el 25 por 100 del PIB, el 40 por 100 de los ingresos y el 95 por 100 de las divisas por exportaciones. También es el caso de México, que si bien ha diversificado su canasta exportadora, buena parte de los ingresos fiscales proceden del petróleo, pero no sufre como Venezuela porque el 90 por 100 de sus exportaciones ya son manufacturas y productos agrícolas. Aunque una gran parte de su renta se basa en la explotación de los recursos energéticos y las finanzas públicas, se apoyan de forma prioritaria en los ingresos de dicha explotación y en los impuestos asociados al consumo de energía.

Siendo la energía un elemento central para el desarrollo económico del continente, constituye una variable decisiva para la generación de crecimiento y empleo. En consecuencia, las importantes reservas de petróleo y gas tienen un significativo papel en la generación de riqueza para las economías que, por otro lado, requieren un suministro eficiente, incorporando los menores costes posibles para favorecer el crecimiento de los diferentes sectores productivos, haciendo posible de esta manera mejoras en las condiciones de vida de sus ciudadanos.

Las necesidades particulares de recursos energéticos han sido habitualmente satisfechas con un grado desigual de cobertura, consiguiéndose generalmente mediante elevados subsidios en las tarifas por su carácter de servicio público y con un elevado sesgo hacia la cobertura de las áreas urbanas, y mayores dificultades para satisfacer las zonas rurales. Considerando los aspectos en los que el sector puede contribuir al desarrollo de las economías de la región y la realidad de éstas, puede considerarse que existen una serie de elementos clave para el avance en materia de energía. ▷

Durante los últimos años, se han ido acometiendo reformas para limitar y definir claramente su papel, pero aún son numerosos los avances pendientes, ya que su posición, en las diferentes etapas del ciclo de producción y comercialización de la energía, puede generar conflictos de intereses. Este puede ser el caso del Estado que, como propietario de los recursos, los explota, los distribuye, los consume y los somete a la fiscalidad correspondiente, siendo todos estos papeles difíciles de compaginar sin que se tengan que aplicar prioridades de índole económica o política, que podrán estar sujetas a cambios en las estrategias o planteamientos de los diferentes Gobiernos. Por tanto, la separación de las funciones del Estado (en ocasiones con reducción de su papel en beneficio del sector privado), siempre deben venir acompañadas de una regulación clara que elimine la posible discrecionalidad en la aplicación de la misma.

Aunque este principio parece asumido y compartido de forma general, su puesta en práctica en América Latina no siempre ha sido fácil. Los principios políticos que inspiran esta separación de funciones y la regulación que determina sus mecanismos de implantación, no siempre están claramente delimitados y muchas declaraciones políticas no siempre encuentran la regulación correspondiente que las respalde.

Redefinir las funciones del Estado en el sector energético supone una reforma de una magnitud importante que en países como México se están llevando a cabo, implicando importantes renuncias a beneficios exigentes por parte de algunos agentes económicos que intentan rentabilizar cualquier reforma mediante la obtención de compensaciones (llamado capitalismo de Estado o de amiguetes). Adicionalmente a estas posibles compensaciones, hay un coste adicional de las reformas que se asocia a la desintegración vertical de actividades que, generalmente, dentro del ámbito estatal, estaban integradas verticalmente.

La situación dificultaba una valoración de las inversiones necesarias y de los costes fijos existentes, de modo que se diluía en el conjunto de la actividad energética del Estado si no en el conjunto del presupuesto, pero estas inversiones y sus costes fijos correspondientes resultan claves a la hora de determinar la secuencia de la separación de funciones. En un plano teórico, la secuencia para la reforma del sector energético se inicia en el establecimiento de un marco regulatorio claro y transparente, continuaría con la reestructuración de los activos públicos y la organización de los mercados, y finalizaría con la privatización, especialmente del sector de distribución. Esta secuencia ideal, además de permitir la privatización, proporcionaría señales claras a los inversores, garantizaría la existencia de compradores solventes en los mercados mayoristas y evitaría las distorsiones que podrían producirse en un mercado que compitiesen empresas privadas con otras de propiedad pública que mantuviesen privilegios normativos.

### 3. El nacionalismo energético en América Latina

El fuerte crecimiento económico en América Latina, durante el quinquenio 2003-2008, registró un aumento cercano al 5 por 100, nada que ver con el contexto actual, donde la región se contrajo en 2015 un -0,4 por 100 y lo hará nuevamente en 2016 un -0,5 por 100 (FMI, abril 2016). Precisamente, el fuerte crecimiento durante el quinquenio referido incitó a una mayor autonomía política en la mayoría de los países, destacando entre los países productores de hidrocarburos altas olas de nacionalismo energético. El fuerte crecimiento resultó uno de los factores centrales para el surgimiento de las altas olas económicas y financieras de nacionalismo energético, estimulado por los incrementos significativos de los precios del petróleo y el gas. ▷

Los altos precios inyectaban altos ingresos a los Gobiernos, coincidiendo con la creciente voluntad de cambio político, arraigado en ciertos países en favor del «nacionalismo» y en contra de la «globalización». De hecho, en parte de los países exportadores de petróleo y gas existía la percepción de que la globalización económica había fracasado y que las políticas de liberalización e integración no habían podido estimular un desarrollo sostenido y una disminución de la pobreza y de la indigencia.

Al respecto, suele argumentarse que la pobreza y la indigencia crecieron como resultado de las políticas de reformas estructurales puestas en práctica según el Consenso de Washington (CW, 1990-2000), mientras que otros opinan que de no haberse aplicado estas políticas, la pobreza y la indigencia hubiesen sido mayores. Agotado el CW, desde principios del año 2000, con los nuevos Gobiernos nacionalistas de corte más estatista y menos neoliberal, comenzó una mayor intervención pública, junto con una mayor aportación de los organismos multilaterales que ponían más énfasis en su participación por combatir la pobreza y la indigencia, con lo cual, los indicadores mejoraron notablemente, según la CEPAL entre 2003 y 2014 la incidencia de la pobreza disminuyó en 17 países, del 39 al 28 por 100<sup>5</sup>.

Todo esto resultó posible, en gran parte, debido al vigoroso crecimiento de la economía latinoamericana durante el quinquenio dorado de 2003-2008. Esto se producía a la vez que se registraba un salto notable en los ingresos públicos, debido a las constantes subidas de los precios de la energía. En este contexto, por un lado el Estado controlaba cada vez en mayor

medida las rentas producidas por las exportaciones energéticas y, por otro, ganaba terreno la percepción del fracaso de liberalización económica promulgada por el Consenso de Washington. Esta combinación produjo un potente antídoto que posibilitó revertir las reformas, de abrir y liberalizar los sectores energéticos de la región. Una vez conseguido, los líderes más radicales se embarcaron en una nueva ola de nacionalismo energético, que podemos llamarla «renacionalización».

La nacionalización, particularmente en los países andinos como Venezuela, Bolivia y Ecuador, supuso el endurecimiento estatal de las condiciones de acceso al sector, así como nuevas condiciones fiscales de explotación para las empresas privadas internacionales, produciendo un aumento notable de los ingresos estatales por la exportación de hidrocarburos. En esta favorable coyuntura, potenciada por las continuadas subidas de los precios, se reforzó la percepción de autonomía económica y política de los Gobiernos de los países productores, con especial énfasis en los andinos y Brasil, sin olvidar Argentina y las profundas connotaciones nacionalistas que se dieron en la expropiación forzosa de YPF.

Si la experiencia de Venezuela sirve de referencia, se puede apreciar claramente que el efecto combinado de la renacionalización energética y los mayores precios sobre el aumento de los ingresos estatales han resultado al menos muy controvertidos. Por un lado, se encuentran los cambios en el entorno legal que afectan la explotación de hidrocarburos y, por otro, el aumento de impuestos y regalías que las empresas privadas internacionales tienen que pagar al Gobierno venezolano desde un promedio del 20 por 100 hasta el 80 por 100 de los ingresos por exportación. Asimismo, el Gobierno forzó la transformación de los diversos tipos de contratos anteriormente vigentes para crear nuevas *joint ventures*, donde la empresa pública PDVSA siempre tiene una ▷

<sup>5</sup> Al menos cinco países en 2013 experimentaron la disminución de la pobreza. Paraguay (de 49,6 por 100 en 2012 a 40,7 por 100 en 2013), El Salvador (45,3 por 100 en 2012 a 40,9 por 100 en 2013), Colombia (32,9 por 100 en 2012 a 30,7 por 100 en 2013), Perú (25,8 por 100 en 2012 a 23,9 por 100 en 2013) y Chile (10,9 por 100 en 2011 a 7,8 por 100 en 2013). *Panorama Social de América Latina 2014*. CEPAL, 2015.

participación mayoritaria. Pero a la vez, desde el año 2001 viene experimentado un descenso continuado en su nivel de producción, aunque, debido al aumento progresivo de los precios, ha tenido mayores ingresos y desafortunadamente no se ha sabido aprovechar plenamente el realizar las inversiones pertinentes y, en consecuencia, su productividad ha decaído hasta límites no conocidos, situándose internacionalmente en posiciones realmente bajas.

Además, Venezuela descuidó hasta niveles mínimos la inversión en infraestructuras y otros activos tan necesarios como la educación y la I+D, que indudablemente estimulan un desarrollo económico sostenido a largo plazo, de manera que el país se ha visto relegado a los lugares más bajos de crecimiento económico, competitividad y bienestar social en América Latina. Y todo ello, arrastrando un creciente endeudamiento con su gran benefactor, China.

En efecto, China se ha convertido en el principal acreedor y fuente de financiación de Venezuela. Desde 2007, se han creado dos fondos a través de los cuales el país asiático ha prestado 50.700 millones de dólares, de esa cifra solo se ha cancelado poco más de la mitad. La cuenta por cobrar asciende a 23.000 millones, lo que significa que cada venezolano debe a ese país 761,43 dólares. Suponiendo que los 30.206.307 habitantes de Venezuela (Instituto Nacional de Estadística) tuvieran una tarjeta de crédito con los 300 dólares que el Centro Nacional de Comercio Exterior les autoriza usar en transacciones electrónicas, entonces cada uno debería destinar más del doble de su cupo para pagar la deuda individual con China. Y estas cifras se disparan tras las sucesivas devaluaciones del bolívar y su régimen cambiario.

Para la región, y más concretamente en los países productores, las implicaciones para el medio y largo plazo son claras: un legado poco favorable sobre los futuros niveles de inversión

y de producción, minando, más tarde o más temprano, su competitividad. De hecho, uno de los riesgos energéticos más graves a medio plazo es que los niveles de inversión, tanto para el mantenimiento de la producción como la exploración y desarrollo de nuevos yacimientos de hidrocarburos, no sea suficiente para satisfacer la creciente demanda para un mercado energético regional de 21 millones de kilómetros cuadrados donde viven 550 millones de habitantes. Los países de América Latina aumentarán su demanda de energía entre 2014 y 2017 en casi un 5 por 100 según el estudio de la Comisión de Integración Energética Regional (CIER, 2015). Perú, Costa Rica, Colombia y Bolivia son algunos de los Estados donde más crecerá la demanda.

Esta problemática puede resultar un cuello de botella para el crecimiento de los países y de la región, a pesar de los importantes incrementos registrados de los ingresos energéticos de las empresas estatales y de sus Gobiernos hasta 2011. A partir de esta fecha, han visto como disminuía la intensidad de los ingresos. Entre 2011 y 2015, el desplome de los precios de la energía y los metales (petróleo, gas, carbón, hierro y cobre) fue de casi un 50 por 100 (CEPAL, 2015) y solo los productos energéticos cayeron un 24 por 100. La drástica reducción de los precios ocasiona fuertes restricciones presupuestarias en las empresas estatales como en los respectivos Gobiernos, que han bajado considerablemente sus gastos sociales.

Bolivia, cuyos logros económicos y sociales han sido notables en estos tiempos, se está resintiendo de los bajos precios de la energía. El dato de que con una población de 10,5 millones de habitantes, 2,6 millones se incorporaron a la clase media desde la llegada del presidente Evo Morales, en 2006, mientras que el PIB per cápita pasó de 1.200 dólares a los 3.000 actuales, en tanto el PIB aumento de 8.000 a 33.000 millones de dólares, con un ▷



crecimiento medio anual del 5 por 100, registrando por lo general superávit fiscal y comercial, y con un nivel de reservas de 14.365 millones de dólares (Banco Central de Bolivia, 2015), cercana al 50 por 100 del PIB, uno de los porcentajes más altos del mundo.

El despegue fue posible al obtener importantes ingresos por la venta de gas y de minerales, que posibilitaron mayores gastos del Estado, sobre todo en grandes obras de infraestructura, dadas las altas carencias del país. A estos gastos se sumaron el constante aumento de los salarios, produciéndose de esta manera un fuerte repunte del consumo interno, el cual incentivó la construcción de inmuebles, las importaciones y las actividades financieras. El resultado de estos procesos fue un incremento del bienestar social, pero también un encarecimiento de los bienes nacionales, que representan el «eje central» del modelo boliviano. Aunque durante todos estos años se ha podido constatar que la industria boliviana ha sido incapaz de sustituir las importaciones, incluso en el área de alimentos, en la que Bolivia solía ser autosuficiente.

Al mismo tiempo, se puede comprobar la profundización de la dependencia del país de la extracción de recursos naturales o «reprimarización de la economía», según manifestaba la CEPAL, como claro riesgo para los países exportadores de materias primas, lo cual indica que el decrecimiento del sector primario y el simultáneo retroceso de la industria nacional, permiten diagnosticar a Bolivia como una víctima de la «enfermedad holandesa», un síndrome económico que afecta a las sociedades que reciben súbitamente grandes ingresos que no saben cómo gastar y que terminan despilfarrando en obras faraónicas, importación de productos, fácil endeudamiento y burbujas inmobiliarias. Este modelo, que se fundamenta en los estímulos económicos procedentes de las exportaciones energéticas y de minerales, mientras permanece el marco de referencia,

es sostenible. Sin embargo en la actual coyuntura, la cual, según las predicciones, durante los próximos años permanecerán bajos los precios energéticos y de los minerales, llevarán al país, si antes no lo remedia el Gobierno boliviano, a una crisis parecida a la que hoy vive Venezuela.

En cuanto al resto de los países como Chile, Paraguay, Uruguay, y los de América Central y el Caribe, que son importadores netos, se mantienen en una posición estable dentro de este panorama energético regional.

#### 4. Nacionalismo energético con países claves y modelos diferentes

En América Latina se puede distinguir entre varios países claves y modelos diferentes, según la actitud de sus Gobiernos respecto a la política y el nacionalismo energético.

Los acontecimientos que se han producido en torno al presidente Lula, por sus «presuntas» implicaciones en la trama de sobornos de Petrobras, puso de manifiesto la instrumentalización de la empresa estatal en favor del poder político. Esta instrumentalización, con diferentes intensidades, se reconoce en los presidentes Hugo Chávez y Nicolás Maduro en Venezuela, Dilma Rousseff en Brasil, Rafael Correa en Ecuador, Evo Morales en Bolivia, y Néstor y Cristina de Kirchner en Argentina, que han detentado o detentan el poder político en países con abundantes reservas de petróleo y gas.

Todos ellos lo han llevado a cabo con las diferencias derivadas de su personal idiosincrasia, de su manera de entender la política y la economía, y según la tradición industrial de sus países, una política por la cual han considerado prioritario el control por parte del Estado de la actividad empresarial dedicada a la producción de hidrocarburos. Sociedades mixtas con mayoría estatal en Venezuela y en ▷

Bolivia, contratos de servicio en Ecuador o la simple y pura incautación de YPF a Repsol en Argentina, son algunas de las decisiones políticas adoptadas en esa línea (Fernández-Cuesta, 2016).

Pero, así como gran parte de los países exportadores de hidrocarburos de la zona andina han adoptado primordialmente una política nacionalista, claramente liderada por Venezuela, que incluye Bolivia y Ecuador, otros países, como Colombia y Perú, se han desmarcado claramente de este rumbo, siendo sus prioridades una integración energética más abierta e internacional. Este ha sido el caso de México que, tras terminar con el monopolio estatal mediante la reforma energética, es el país que más se ha significado tras derribar el tradicional nacionalismo energético, y por otro lado, en el sentido contrario, se encuentra Argentina con la nacionalización de YPF a Repsol (Buenos Aires, abril de 2012). El argumento que utilizó la presidenta, Cristina Fernández, para justificar la nacionalización, fue que «es la primera vez en 17 años que Argentina tiene que importar gas y petróleo». A partir de ese dato, que nadie cuestiona, se marcó como único responsable del déficit energético a Repsol-YPF, que solo explota un tercio de los hidrocarburos producidos en el país. «Proseguir con esta política de vaciamiento, de no producción, de no exploración, prácticamente nos tornaríamos en un país inviable, por políticas empresariales y no por recursos». Como se pudo comprobar posteriormente, detrás de la expropiación subyace el hecho de que la política energética del Gobierno, basada en subsidios, había fracasado.

No obstante, aunque por diferentes causas, ambos países (México y Argentina) no solo se encuentran con la problemática de la bajada drástica de los precios, que se mantendrán según las predicciones internacionales durante los próximos años, sino también, con la bajada de su producción, aunque este problema obedece exclusivamente a sus empresas. Es

el caso de Pemex, que ha figurado en el *ranking* de las 10 empresas productoras más importantes del sector, que posicionó a México entre las 10 naciones con mayor producción a la altura de Arabia Saudí, Irak, Estados Unidos o Kuwait, por lo menos hasta 2014.

Pero la situación ha variado notablemente, Pemex prevé reducir su producción debido al recorte presupuestario de 2016, que ha descendido hasta un promedio de 2,26 millones de barriles diarios, lo que suma más de dos años de caídas desde los 2,52 millones de media en 2013. El desplome lastra un 0,4 por 100 el alza del PIB de México, y los ingresos de Pemex por exportación descendían en 17.000 millones de dólares debido a los bajos precios del petróleo. A mediados de 2014 el barril de petróleo cotizaba 107 dólares para el crudo ligero de Texas en Nueva York y 112 para el Brent del Mar del Norte, para un año y medio después se negocia a una cuarta parte de aquellos valores, 30,44 y 30,86 dólares, respectivamente.

En cuanto al caso argentino, durante 2015 tras la nacionalización de YPF, se vio en la necesidad de importar petróleo y gas. A partir de 2011, Argentina perdió el superávit comercial energético y actualmente importa más de lo que exporta. En 2011 el déficit comercial del sector fue de 3.189 millones de dólares, mientras que en 2012 se elevó a 4.075 millones. En 2013 experimentó un fuerte aumento hasta los 6.163 millones y en 2014 alcanzó un récord de 8.131 millones de dólares. Actualmente, como entre el 30 y el 40 por 100 de los costos de las compañías que extraen petróleo en el país es en dólares, las sucesivas devaluaciones del peso se trasladan a los precios. A la vez, por decisión oficial, las refinadoras obtienen el barril de crudo argentino en torno a 67,50 dólares, el doble que el del mercado internacional, lo que hace que los precios de venta de los carburantes sean los más altos de la región; el litro de súper es de 1,01 dólares de media, en torno a los 14 pesos, sólo superado ▷

por Uruguay que depende enteramente de la importación de petróleo, donde el precio promedio del litro de súper es de 1,36 dólares, mientras que es más barato en Chile (0,99 dólares), Paraguay (0,96), Perú (0,95), Brasil (0,90), México (0,78), Colombia (0,61), Bolivia (0,50), Ecuador (0,44) y Venezuela (0,02). En EEUU el litro de súper es casi la mitad que en Argentina, 59 centavos de dólar, y en Canadá cuesta 0,80 dólares.

Una paradoja es que Argentina, en 2015, perdió menos dólares por sus compras de energía que por una disminución de la producción nacional. Según el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC), el déficit energético ascendió a 4.129 millones entre enero y octubre de 2015, mientras que el BCRA, con una base de datos diferente registró un déficit de 4.871 millones. Esto implica que los dos grandes negocios en el país pasan por la compra de combustibles líquidos y de gas natural licuado (GNL)<sup>6</sup>.

Más preocupante es el caso de Brasil, país donde se produjeron, a partir del año 2006, importantes descubrimientos de petróleo en varios sondeos en aguas profundas, conocidos como el Presalino, que abarca varios miles de kilómetros cuadrados, con más de 45.000 millones de barriles, cantidad suficiente como para abastecer el 10 por 100 del consumo mundial durante algo más de 13 años. La decisión del Gobierno brasileño fue aprovechar la oportunidad para recuperar la mayoría accionarial en Petrobras<sup>7</sup>.

<sup>6</sup> El ministro de Energía argentino, Juan José Aranguren, y su par chileno, Máximo Pacheco, suscribieron un convenio en el que Argentina importará, para el próximo invierno 2016, 5,5 millones de metros cúbicos diarios de gas natural licuado (GNL). El valor del intercambio implicará un desembolso de 130 millones por año. La paradoja del convenio es que, a raíz del déficit energético estructural, Argentina exportaba combustible a Chile, hasta los inicios de la presidencia de Néstor Kirchner. Tras las tasas «chinas» de crecimiento económico de los primeros años y una inversión que se reveló como insuficiente para satisfacer la demanda, las ventas de gas hacia Chile se suspendieron, lo que terminó generando roces en la relación bilateral. Ahora, Argentina ocupa el lugar de Chile.

<sup>7</sup> En el año 2004-2005, más del 60 por 100 de las acciones pertenecían al capital privado y más del 50 por 100 al capital extranjero.

La operación para conseguirlo se realizó teniendo en cuenta que el área estaba siendo explorada por diferentes empresas privadas, cuyas actividades habían dado lugar al descubrimiento inicial, pero la mayor parte estaba pendiente de adscripción. De acuerdo con la legislación brasileña, el Estado debía sacarla a concurso. Sin embargo, se modificó la normativa y buena parte del área fue aportada a Petrobras como ampliación de capital suscrita por el Estado brasileño. Obviamente, la ampliación fue objeto de controversia. En una empresa que cotizaba en bolsa, el Estado pasaba a tener más del 50 por 100 del capital a través de la aportación de un área en la que se estimaba que había grandes cantidades de petróleo, pero se ignoraba cuánto y, sobre todo, se requerían ingentes inversiones para materializar el valor aportado. Aunque se incluían cláusulas de salvaguardia, el ejercicio de las mismas entre una empresa de mayoría estatal y el propio Estado brasileño no parecía suficiente garantía para los inversores privados, afectados por esta sutil «nacionalización» (Fernández-Cuesta, 2016).

Petrobras, en septiembre de 2010, acometió la mayor ampliación de capital del mundo, 115.041 millones de reales (unos 66.884 millones de dólares)<sup>8</sup>, con el objetivo de construir plataformas petroleras marítimas, para explotar el campo petrolero de Tupí, coloquialmente llamado campo petrolero Lula (por haberse descubierto durante su periodo presidencial), un gran yacimiento de gas *offshore* situado en la cuenca de Santos, a 250 km de las costas de Río de Janeiro, siendo considerado el mayor descubrimiento en el continente americano de las últimas tres décadas.

Además Petrobras, para poder mantener su nivel de inversión crediticia, necesitó vender 2.400 millones de acciones comunes a un precio de 29,65 reales y 1.870 millones de acciones ▷

<sup>8</sup> Como parte de la operación, Petrobras cedió cerca de 42.500 millones de acciones al Gobierno a cambio del derecho de obtener 5.000 millones de barriles, lo que permitirá al Gobierno mantener su participación y gestión en la empresa.

preferentes a 26,30 reales cada una. Las acciones, previamente a la crisis, alcanzaron su máximo histórico sobrepasando los 75 dólares y posteriormente durante los años de la crisis bajaron todos los años más del 20 por 100 (excepto en 2009). La cotización media en el primer trimestre de 2016 era de 3,29 dólares, esto representa una brutal caída del 95 por 100, que recoge el desastroso ejercicio de 2015 con pérdidas de 34.836 millones de reales (9.600 millones de dólares), un 61 por 100 mayor que el de 2014, de 21.600 millones de reales<sup>9</sup>.

No obstante, el nuevo presidente de Petrobras, Aldemir Bendine, evaluando la situación manifestó: «No podemos hacer una medición del impacto de la situación política sobre nuestras actividades. Nuestro foco es la compañía, el país tiene instituciones bastante sólidas y tenemos confianza en la fuerza del sistema democrático. No nos cabe preocuparnos con esas cuestiones». Está por ver aún cómo afectarán los graves casos de corrupción, si bien no se saben las consecuencias finales y hasta dónde pueden golpear a Petrobras, seguramente hasta niveles no conocidas. Lo que se conoce es que su recuperación es un asunto clave para la economía brasileña y la reputación del país.

Pero el caso más dramático lo constituye Venezuela, tradicionalmente uno de los grandes exportadores mundiales de petróleo y poseedor de las mayores reservas del planeta, que, aunque parezca insólito, ha tenido que empezar a importarlo. PDVSA adquirió en enero de 2016 un cargamento de 550.000 barriles de uno de los crudos marcadores del mercado internacional, el West Texas Intermediate (WTI), a través de su filial en Estados Unidos, Citgo Petroleum. La compra se hizo con el propósito de diluir en el estadounidense volúmenes de

crudos pesados venezolanos –de menor valor en los mercados y de más restringida colocación– en la refinería de Curazao (nación insular de las antiguas Antillas Neerlandesas, vecina a Venezuela), que opera PDVSA.

Para que esta transacción tuviera lugar, debieron cumplirse antes dos hitos históricos: en primer lugar, que Venezuela dadas sus necesidades no cubiertas comenzó a importar crudo, algo sin precedentes en sus 100 años de actividad petrolera. Varios lustros acumulados de gerencia errática y falta de inversión forzaron en 2014 a PDVSA realizar compras desde Argelia, Nigeria y Angola. También desde entonces se importan combustibles y derivados, entre ellos gasolina de EEUU para el abastecimiento interno. Posteriormente, en diciembre de 2015, el Gobierno del presidente Barack Obama levantó la prohibición de exportar petróleo desde EEUU, vigente desde hace 40 años. El superávit de producción norteamericano, impulsado entre otros factores por el auge de la explotación de petróleo de esquistos (*shale oil*), permitió dar luz verde a dicha medida.

Se calcula que Venezuela –cuyo Gobierno no difunde cifras oficiales– produce actualmente unos 2,7-2,8 millones de barriles diarios de petróleo, muy por debajo de los 5 millones que anunciaba el presidente Chávez, para 2016. La mayor parte de la producción la constituyen crudos medios y pesados, los de menor valor en los mercados y de más restringida colocación. La Faja Petrolífera del río Orinoco, en el sureste del país, representa la mayor reserva de petróleo del mundo y es objeto de las ambiciones de las empresas internacionales, algunas de las cuales ya la explotan en asociación con PDVSA, como es el caso de Repsol. Sin embargo, se trata de volúmenes de petróleo pesado y extrapesado que hasta hace poco solo se certificaban como bitúmenes.

La importación, pragmática y oportunista, de crudo procedente de Estados Unidos, no solo ilustra las tribulaciones operativas de PDVSA, ▷

<sup>9</sup> El precio del barril cayó casi un 50 por 100 en 2015. Fue «un año extremadamente difícil para la industria de petróleo en general», señaló el presidente de Petrobras, Aldemir Bendine. La deuda se ubicaba en 100.379 millones de dólares (31-12-2015), un 5 por 100 inferior al cierre del año anterior, y en reales aumentó un 39 por 100, debido a la desvalorización de la moneda local.

que pasa por «críticas» dificultades financieras, sino por las investigaciones por «posibles» prácticas corruptas, que en distintos países se efectúan contra algunos de sus directivos y proveedores<sup>10</sup>. Sobre todo, pone de relieve los dilemas de la tormenta perfecta a la que se enfrenta la economía venezolana, dependiente de los ingresos en divisas procedentes de la exportación de petróleo (95 por 100), que enfrenta una crisis con rasgos de emergencia. Al respecto, el propio presidente Nicolás Maduro pone énfasis en la caída de 80 por 100 en los ingresos como causa de las turbulencias de la economía. Pero lo cierto es que, desde 2001, la producción petrolera viene cayendo de manera sostenida. Además, una fracción importante de producción remanente –se calcula en torno a los 600.000 barriles diarios– está comprometida para el pago en especie de los préstamos otorgados por China a la red de países chavistas que tejiese el anterior presidente, Hugo Chávez.

Tanto Brasil como Venezuela y México representan las claves más importantes en el escenario energético actual en América Latina. Son los únicos países que, por el tamaño de sus reservas, aunque en estos momentos cuentan con una menor influencia política, no obstante tienen la capacidad de influir en el escenario energético regional.

## 5. Conclusiones

Como menciono, en América Latina el papel del sector público está pasando de ser el monopolista básico en todo el ciclo de la energía, así como en la mayor parte de subsectores, al de un «árbitro» que determina las reglas del juego y garantiza su cumplimiento, de modo que

<sup>10</sup> El Departamento de Justicia de Estados Unidos está tratando de determinar si funcionarios de alto rango de la petrolera participan en el soborno y otros actos de corrupción que puedan haber implicado miles de millones de dólares en transacciones.

diferentes agentes económicos consigan competir y lograr sus objetivos en el mercado. Este importante cambio del rol del Estado en el sector energético implica una situación novedosa para la política energética, las instituciones, la regulación y las normas de funcionamiento e, incluso, para aquellas personas que han tomado decisiones en un sector público que participaba en la generación, transformación y distribución de la energía, probablemente no serán válidas en un entorno más competitivo y con mayor presencia del sector privado.

En el caso de que la nueva situación generase un problema institucional, la experiencia de México puede resultar muy válida. La clave es cómo conseguir instituciones que, a diferencia de las empresas públicas participantes en el sector energético y con autonomía respecto a éstas, sean capaces de determinar unas reglas del juego equilibradas y de garantizar el cumplimiento de las mismas. Para articular este cambio son diversos los elementos en consideración. En primer lugar, el sesgo de los organismos e instituciones reguladoras. El ideal sería obtener un equilibrio entre intereses públicos e intereses privados, pero siempre existe el riesgo de que en un mercado donde ambos intereses pueden ser encontrados, los entes reguladores se inclinen por favorecer a alguno de ellos.

La solución a este conflicto no es un elemento de índole específica para el sector energético, y depende claramente del equilibrio de poderes entre lo público y lo privado, del grado de vertebración de la Administración Pública y de sus esquemas de funcionamiento. Adicionalmente, se hace necesario configurar una estructura eficiente de organismos y funciones. Dada la evolución, tanto técnica como organizativa en el sector, se hace necesario que el marco regulatorio se adapte a las necesidades de cada país y se pueda reajustar de acuerdo con las nuevas necesidades.

No cabe duda pues, que la energía y más concretamente el petróleo y el gas, se han ▷

convertido, también en el siglo XXI, en una de las palancas más poderosas que condiciona el vivir cotidiano. Razón por la cual, los países productores latinoamericanos deben realizar una profunda y sincera reflexión sobre el «nacionalismo energético» y sus consecuencias, para no tropezar, pasada la coyuntura actual de bajos precios, en las piedras de la opulencia de los ingresos crecientes de las «empresas estatales», desde donde fluye el maná energético que, más que beneficiarlos, les ha supuesto en el largo plazo una fuente de problemas y obstáculos para su industrialización, para su desarrollo, sostenibilidad y bienestar para el conjunto de la sociedad.

La lección que se está extendiendo, en relación directa con la nacionalización o la mayoría estatal en las empresas y demás consorcios públicos productores de petróleo, es que «no son imprescindibles» para proporcionar al Estado buena parte de los ingresos derivados de la producción de petróleo o de gas. A través de las estructuras fiscales correspondientes, cualquier país productor se reserva, en líneas generales, entre el 70 y el 90 por 100 del valor de lo producido. Además de las regalías (*royalties* en dinero o en especie) y del impuesto sobre los beneficios, existen figuras impositivas de todo tipo.

De forma que el nacionalismo energético, en la práctica, conduce al control de las empresas energéticas para retener la riqueza en favor del Estado, obviando los específicos intereses empresariales en beneficio de los objetivos políticos del Gobierno. Pueden ser intereses de política exterior, industrial, social o de otro tipo. La idea de que la empresa desarrolle su actividad con plena autonomía, busque la máxima eficiencia, cumpla con la ley y la regulación específica que le afecte y pague todos sus

impuestos sin mayor interferencia estatal no ha sido compatible con los postulados nacionalistas, hasta el momento (Fernández-Cuesta, 2016).

Romper o mejor dicho, reestructurar y reconducir la cuestión del nacionalismo energético requiere, dada su importancia y peso socioeconómico, una política de alta envergadura con proyección no solo nacional o regional, sino internacional. El manejo de este tema por parte de cada país es decisivo para su futuro económico. Para América Latina sería deseable que las empresas energéticas se conviertan en los eslabones de una cadena de eficiencia productiva, que les inyecte mayor productividad y competitividad, pero también que conduzca a la definitiva y siempre anhelada integración regional. Recuérdese que la unificación europea también comenzó con un acuerdo sobre energía dando paso a la Comunidad del Acero y el Carbón, cuyas consecuencias han sido para Europa de innegable trascendencia económica, empresarial y social.

## Bibliografía

- [1] CASILDA BÉJAR, R. (2002). «Energía y desarrollo económico en América Latina». *Boletín Económico de ICE*, nº 2750, del 2 al 8 de diciembre.
- [2] CASILDA BÉJAR, R. (2004). «América Latina y el Consenso de Washington». *Boletín Económico de ICE*, nº 2803. Madrid. América Latina: Del Consenso de Washington a la Agenda del Desarrollo de Barcelona. Documento de Trabajo (DT) 10/2005. Madrid: Real Instituto Elcano.
- [3] CASILDA BÉJAR, R. (2015). *Crisis y reinención del capitalismo*. Madrid: Editorial Tecnos.
- [4] FERNÁNDEZ-CUESTA, N. (2016). «Nacionaliza, que algo queda». *El Confidencial*. Madrid, 11 de marzo de 2016.

Álvaro Espina\*

## LA NEGOCIACIÓN COLECTIVA EN ALEMANIA

### Desarrollo histórico, diseminación continental y reformas

En este artículo se estudia el sistema alemán de negociación colectiva «dual» desde sus orígenes hasta sus últimos desarrollos, su enorme capacidad de irradiación por toda Europa y la estrategia practicada a largo plazo de diseminación de los costes salariales, desde las grandes empresas hacia las pequeñas y menos productivas y desde la zona occidental hacia la oriental tras la unificación, con la consiguiente destrucción de empleo y desertización industrial en la antigua RDA. Los efectos negativos de este proceso explican la práctica desaparición en Alemania de los convenios colectivos de eficacia general desde la aparición del euro. Un proceso igualmente negativo se registró durante el siglo XXI en la periferia europea que practica la negociación colectiva *erga omnes*, por lo que resulta imprescindible reformarla.

**Palabras clave:** convenios colectivos, productividad, competitividad.

**Clasificación JEL:** J38, J51, J52.

#### 1. Introducción

La asimetría existente en buena parte de Europa (especialmente en la Europa del Sur), entre una negociación colectiva salarial uniformista con tarifas sectoriales únicas para grandes sectores y la existencia de la enorme heterogeneidad y jerarquización persistentes de los salarios entre empresas por razón de su tamaño (en una escala máxima que en España va de dos a uno), requiere una explicación que se sitúe más allá de la apelación a las inercias habituales en todo proceso de maduración institucional. Resulta plausible imputar esta asimetría a la diseminación por toda Europa de la estrategia sindical alemana denominada del «látigo salarial para mejorar la productividad». Aunque hoy haya sido parcialmente abandonada (sobre

todo en el interior de la propia Alemania) tal estrategia de uniformización salarial fue aplicada en ese país durante el último siglo de forma sistemática. Su influencia sobre toda Europa ha sido notable, ya que el sistema alemán de relaciones industriales es el de trayectoria y continuidad más dilatadas y el que ha tenido mayor influjo en la configuración de estos sistemas en todo el continente a través de una compleja dinámica de difusión institucional en la que ha desempeñado un papel relevante la «presión exterior», al que no ha faltado la «imitación normativa dirigida», practicada a través de diferentes vehículos (el último de los cuales se lleva a cabo a través de la «troica»). No en vano Alemania ha sido considerada como el «tipo ideal» de capitalismo organizado (Lash & Urry, 1987), que Chandler (1990) identificó y analizó como la tercera variedad del mismo, a la que denominó «capitalismo renano». ▷

\* Consejero Técnico. Dirección General de Política Económica.

Versión de junio de 2016.

Como ha estudiado Wolfgang Streeck en cuatro trabajos penetrantes (2008, 2008b, 2014 y 2016), en buena medida el conjunto de supuestos sobre los que se apoyó este modelo ha desaparecido, pero las consecuencias derivadas del funcionamiento de las instituciones, nacionales y transnacionales, puestas en pie durante el largo período en que estuvo vigente permanecen. Y, lo que es todavía más preocupante, mientras en Alemania se lleva a cabo el repliegue de estas instituciones (apoyado en parte por la reflexión del propio Streeck), en los países que las adoptaron su reorientación encuentra todavía mayores resistencias porque los individuos tienden a endogeneizar las preferencias sociales que contribuyen al sostenimiento de instituciones a las que el tiempo ha dotado de una pátina de «naturalidad», ayudando a conformar la identidad de quienes las habitan<sup>1</sup>, de modo que el rediseño para adecuarlas al nuevo contexto resulta especialmente costoso por cuanto no se enfrenta a pautas «racionales» de comportamiento, sino que están ancladas en aquello que los agentes individuales consideran su propia identidad individual, y sobre todo colectiva: las vicisitudes por las que atravesó la última reforma francesa son la mejor prueba de ello (y muy especialmente el artículo 2 de la Ley El-Khomri, que se refiere precisamente a la jerarquía normativa de los convenios colectivos)<sup>2</sup>.

## 2. La conformación del sistema alemán de negociación colectiva

Conviene sintetizar aquí una historia que se remonta a la admisión de la libertad de coalición y del carácter legal de los convenios en la legislación básica de empresas de la

Confederación Alemana del Norte, transmitida al *Kaiserreich* tras la unificación de 1871. Una vez superada la etapa de interrupción causada por la prohibición de la acción colectiva y del partido socialdemócrata entre 1878 y 1890, la negociación colectiva prosperó rápidamente, especialmente en la imprenta y la construcción, sectores dominados por empresas pequeñas y medianas que soportaban una fortísima competencia derivada del excedente de trabajo rural, con salarios casi de subsistencia, como corresponde al modelo clásico de desarrollo económico estudiado por Arthur Lewis<sup>3</sup>. Los objetivos de esta primera etapa negociadora, que llega hasta 1914, se centraron en realizar «acuerdos organizativos» de los sindicatos con los empresarios de todas esas ramas —en las que predominaban estructuras de tipo familiar—, por los que las empresas admitían contratar solo mano de obra sindicada, evitando competir entre ellas por bajos salarios, y los sindicatos dirigían sus esfuerzos a afiliarse al mayor número de trabajadores, con la condición de que solo aceptasen ser empleados por empresarios que abonasen el salario acordado.

Esta era una estrategia *win/win*, porque los sindicatos conseguían sus propósitos sin perjudicar a los empresarios, al impedir la «competencia desleal» por los bajos salarios, bloqueando a los *free-riders* a través de la afiliación masiva, como analizó Philippe C. Schmitter (1974) en sus trabajos sobre el corporativismo (denominado con este anglicismo para diferenciarlo de los corporativismos autoritarios), en que se percibía también una ▷

<sup>1</sup> De acuerdo con la «economía de la identidad» analizada por Akerlof-Kranton (2000, 2010), que proporciona pautas de «racionalidad» y utilidad específicas, como pone de manifiesto el estudio de la economía de la educación realizado por ellos mismos en 2002.

<sup>2</sup> Véase [http://www.lemonde.fr/les-decodeurs/article/2016/05/26/loi-travail-la-bataille-de-l-article-2\\_4927240\\_4355770.html](http://www.lemonde.fr/les-decodeurs/article/2016/05/26/loi-travail-la-bataille-de-l-article-2_4927240_4355770.html)

<sup>3</sup> En Alemania la transición desde la economía preindustrial comenzó en 1820 y dio lugar a un largo período de crecimiento de la desigualdad (el ramal ascendente de la «curva de Kuznets») que se prolongó durante todo el siglo y sirvió de soporte a las ideas de Marx sobre el papel del excedente de mano de obra en el capitalismo. Ese modelo quedó superado en 1900, fecha que parece encontrarse en la frontera de la «etapa clásica». La acción sindical pudo acelerar la culminación del proceso. Véase *Imperial Germany as an Example of Industrialization under Labour Surplus Conditions*, capítulo I, de Grant (2005).



comunidad de intereses entre sindicatos y pequeños empresarios (incapaces de autoorganizarse, dada la competencia de corte walrasiano existente entre ellos)<sup>4</sup>.

Esta modalidad de «corporativismo sectorial» no logró penetrar en las grandes empresas antes de la Primera Guerra Mundial. En cambio, el contexto revolucionario posbélico impulsó el Acuerdo de la Comunidad Central de Trabajo (Zentralarbeitsergemeinschaft: ZAG), de 15-XI-1918, entre Hugo Stinnes, líder de la industria siderometalúrgica (ya considerablemente cartelizada) y Carl Legien, líder de los sindicatos socialdemócratas (ADGB), reconociendo el derecho sindical a organizarse en las fábricas, como mal menor respecto a la opción revolucionaria comunista. Al ZAG siguió la Ley de Negociación Colectiva (23-XII-1918), impulsada por los socialdemócratas, que otorgó carácter legalmente vinculante a todos los acuerdos colectivos, iniciando con ello un tipo de actuación en que los arreglos corporatistas dirigidos por los sectores cartelizados sustituían a la acción del Estado (algo que enseguida se transmitiría a Francia a través del «Comité des Forges») y apoyaban la planificación económica realizada desde el Ministerio de Economía. Mientras tanto, las cláusulas sociales del Tratado de Versalles accedieron a la reivindicación obrera clásica de la jornada de ocho horas en Francia y Alemania y dieron pie a la fundación de la OIT para extender esa conquista a todos los miembros de la futura Sociedad de Naciones, tratando con ello de impedir el «*dumping social*» (Maier 1988)<sup>5</sup>, algo que se convirtió después en un rasgo secular, actuando la OIT como herramienta trasnacional central de la «imitación normativa dirigida»<sup>6</sup>.

<sup>4</sup> Tema central de toda su obra, como reza en el discurso de entrega del Nobel de Ciencia Política: <http://skytteprize.statsvet.uu.se/LinkClick.aspx?fileticket=1bzQoQq1U%2FM%3D&tabid=1953&language=sv-SE>. Véase su síntesis en *La concertación social en perspectiva comparada* (Espina, Comp, 1991).

<sup>5</sup> Véase mi interpretación del proceso en *Armonización de intereses versus lucha de clases*, capítulo introductorio de Espina, Comp. (1991).

<sup>6</sup> Ya que, aunque la ratificación de los Convenios OIT sea voluntaria para los países individuales, con frecuencia ratificarlos ha sido requisito obligado para participar en procesos de integración trasnacional.

La Constitución de Weimar, de 11-VIII-1919, reconoció el derecho a «crear asociaciones para la protección y mejora de las condiciones de trabajo y económicas», junto a la «libertad de coalición», y en su desarrollo se creó el sistema alemán de tribunales especiales de trabajo, de carácter mixto (imitados más tarde por los jurados mixtos de la República Española), presididos por un juez profesional, y se adoptó la Ley de Comités de Establecimiento, de carácter unitario (Betriebsrätegesetz: BRG) para centros con más de 20 empleados (4-II-1920). Los BRG eran completamente independientes de los sindicatos, pero fueron estos últimos quienes se ocuparon de estructurar la regulación colectiva supraempresarial a través de acuerdos regionales y/o nacionales con las asociaciones de empresarios fijando tarifas mínimas que podían ser extendidas por el ministro de Trabajo a toda la rama, independientemente del nivel de afiliación de los firmantes, declarándolos «de aplicación general» (de acuerdo con la Ley de 1918). En todo este proceso las pequeñas y medianas empresas, los sectores económicos menos dinámicos y/o cartelizados y los desempleados o la población inactiva (y las mujeres) fueron frecuentemente olvidados. En cambio los BRG se ocupaban de negociar todo lo relativo a la organización y el empleo en el interior de los centros de trabajo. Tal es la urdimbre de la «negociación colectiva dual».

Esta fue la teoría, pero con la inflación galopante de comienzos de los años veinte se introdujo el arbitraje obligatorio del Gobierno para fijar salarios en ausencia de acuerdo (sin que nadie protegiese contra la inflación a los sectores no afectados por los arreglos corporatistas, que se radicalizaron). El intento de manipulación de esta prerrogativa por unos y otros acabó vaciando de contenido la autonomía colectiva salarial antes de que el canciller Brüning la aboliese en 1931 «para resolver la depresión» y de que el nazismo disolviese los sindicatos, substituyéndolos por una «Comunidad de Trabajo ▷

del Reich» en cada sector (unidas todas ellas en el Frente Alemán de los Trabajadores: DAF). Se obligó también a todas las asociaciones empresariales en cada rama a fusionarse en una Confederación Industrial Unitaria, situando entre unas y otras a un «mediador en el trabajo», encargado de fijar las tarifas en diálogo con el ministerio.

Todo ello reproducía a grandes rasgos el Patto di Palazzo Vidoni (2-X-1925) y la Ley Rocco (3-IV-1926) por los que Mussolini llevó a cabo la plena corporativización del sistema de trabajo italiano (que sería imitada después por el corporativismo sindicalista de Franco). Dado el olvido en que el sistema anterior había incurrido hacia los sectores económicos menos dinámicos, ampliamente mayoritarios, los arreglos corporativistas de los fascismos tuvieron su mejor acogida entre las capas medias, las pymes, los agricultores y los desempleados, creándose también «frentes» juveniles y femeninos con los que proporcionar actividad no laboral a los grupos no integrados en la producción (a los que se preparaba para una guerra considerada más o menos inminente).

Las amalgamas organizativas realizadas por el nazismo facilitaron durante la segunda posguerra la reorganización de los interlocutores sociales alemanes en grandes organizaciones sectoriales muy centralizadas. La normativa que refundó el sistema en la República Federal (RF) se apoyó en cuatro pilares: la Ley Fundamental, las Leyes de Codeterminación (de 1951 y 1976), la Ley de Organización de los Centros de Trabajo (de 1952 y 1972) —que recreó los comités de centro (BVG)—, y la Ley de Acuerdos de Negociación colectiva, de 1949, que otorgó amplias facultades de autorregulación, utilizadas enseguida para complementar las reglas de funcionamiento del sistema a través de convenios y prácticas consensuadas. Se reprodujo también el sistema de tribunales de trabajo de Weimar, completándolo con una especie de tribunal supremo, el Tribunal

Federal de Trabajo (BAG), nombrado directamente por el ministro de Trabajo (generalmente entre jueces)<sup>7</sup>, cuyas interpretaciones se encargarían de completar una legislación laboral heterónoma que todos los Gobiernos han tratado de minimizar para «respetar la autonomía colectiva», perdida durante el nazismo.

Quien lideró la negociación colectiva en el conjunto de la RFA, sirviendo de avanzadilla para las negociaciones en el resto de los sectores mediante una estrategia sindical de «sector paudador»<sup>8</sup>, fue la IG Metall de la DGB. Esta estrategia se materializó en el logro de grandes acuerdos salariales sectoriales, aplicados y desarrollados después en las empresas. El primero (Convenio Marco Salarial I) data de 1948 y fue renovado en 1953. La culminación del proceso se produjo con el Convenio Marco Salarial II, que fue objeto de un largo período de negociación en 1972, tras un cuatrienio especialmente conflictivo, un arbitraje y una nueva serie de huelgas en las regiones estratégicas de WN/BN y RNW<sup>9</sup> para imponerlo y que entró finalmente en vigor el 1 de noviembre de 1973<sup>10</sup>.

El acuerdo supuso la plena implantación de la estrategia del «látigo de los salarios para mejorar la productividad», que se venía aplicando durante el decenio anterior a las crisis del petróleo, cuando las empresas funcionaban a plena capacidad y la República Federal había alcanzado el pleno empleo<sup>11</sup>, enfrentándose a una grave escasez de mano de obra ▷

<sup>7</sup> Véase el excelente estudio histórico *El marco legal de las relaciones industriales en la República Federal*, capítulo 2 de Marcovits (1988).

<sup>8</sup> También imitada en España como estrategia clandestina por el sindicalismo no oficial durante los años sesenta y setenta, tras el aprendizaje realizado por los trabajadores emigrantes. Véase Paricio (1985).

<sup>9</sup> Württemberg Norte/Baden Norte y Renania del Norte-Westfalia.

<sup>10</sup> *Ibid.*, pp. 327-334.

<sup>11</sup> En 1973 el desempleo no superaba en las principales zonas metalúrgicas el 1 por 100 de la población activa. En 1974, el 2,5 por 100 (*Ibid.*, p. 335). En el conjunto de la RFA, durante los años sesenta, el desempleo solo subió del 1 por 100 durante el bache de 1967-1968. La tasa era del 1,3 por 100 en 1973 pero con la primera crisis del petróleo ascendió hasta 4,7 por 100 en 1975, y con la segunda crisis del petróleo llegaría a situarse en 7,6 por 100 en 1982 (p. 625).

que producía fuertes tensiones migratorias (lo que elevaba la heterogeneidad y la discriminación laboral, rompiendo los lazos tradicionales de solidaridad corporativa). En tales condiciones, forzar el crecimiento de la productividad a través de la elevación de los salarios mínimos en todos los sectores y de la extensión de las condiciones de trabajo y remuneración desde las empresas más productivas a las menos eficientes en cada sector (en un contexto de competencia internacional limitada) forzaba la selección evolucionista, la desaparición de empresas marginales y la transferencia de fuerza de trabajo hacia las empresas más competitivas, que tenían «hambre de brazos».

Por mucho que el discurso sindical y socialdemócrata sostuviese entonces que esta política elevaba la productividad en las empresas menos eficientes, la realidad era que la mejora de la productividad agregada se derivaba del «efecto composición» dentro de los propios sectores, de carácter darwinista, y de la transferencia de trabajo desde los sectores rural y de servicios tradicionales hacia el de servicios modernos y las manufacturas, al igual que había venido ocurriendo en EEUU (Broadberry, 1998)<sup>12</sup>, y ocurrió después en España<sup>13</sup>. En un contexto en que la escasez de oferta de trabajo provocaba fuertes tensiones inflacionistas (y de atracción de migraciones internacionales), esta estrategia sindical, instrumentada a través de los convenios estatales y nacionales de rama, resultó complementaria de la política monetaria de control de la inflación (al expandir la oferta

de trabajo), de la política macroeconómica de impulso al crecimiento y de la política de control de las migraciones (y de reducción de la discriminación por razones de origen y de género), produciendo elevaciones del salario medio que atrajeron población económicamente inactiva, impulsando la elevación de la tasa de actividad femenina.

### 3. Ascenso y ocaso de la estrategia alemana del «látigo salarial para aumentar la productividad»

Las dos crisis del petróleo y la conexión entre las crisis de 1975 y 1982 ya produjeron fuertes divisiones sobre la continuidad de la estrategia, tanto dentro de los sindicatos como de las asociaciones empresariales, dependiendo estas últimas de la prosperidad relativa de las distintas ramas de las manufacturas (con el sector de automoción liderando el proceso salarial centralizado y el de construcción de maquinaria tratando de frenarlo). La crisis de la estrategia tradicional se agudizó sobre todo cuando la aceleración del cambio tecnológico empezó a imponer su ley en el mercado de trabajo y la preocupación por el desempleo, la racionalización y la descualificación derivadas de aquel empezó a instalarse entre los trabajadores. A ello vino a unirse la rápida internacionalización del mercado mundial del acero, con el predominio de japoneses y coreanos y la irrupción de la producción altamente especializada de los pequeños productores «Bresciani».

El proceso de reestructuración no había hecho más que empezar, pero a lo largo del decenio iban a ir desapareciendo sectores enteros de actividad que habían sido los tradicionalmente dominantes en la economía alemana (y en la de otros países centroeuropeos, como Austria y Bélgica). Aunque inicialmente el impacto se dejó sentir principalmente sobre el trabajo descualificado y semicualificado, la llegada ▷

<sup>12</sup> Estrategia salarial defendida en el entonces denominado «modelo Alemania», del SPD, consistente precisamente en «salarios altos y negociados para toda la industria». El director de la Fundación Friedrich-Ebert en España, Michael Ehrke (2000), analizó el abandono de esta estrategia por la «tercera vía» de la socialdemocracia alemana, bajo el canciller Schröder.

<sup>13</sup> Estudié por primera vez este proceso en Espina (1978). También en Cuaderno de Documentación 102.1 (11-VI-2014) [http://imágenesbibliotecacentral.minhap.gob.es/pdfpublicaciones/Literaturagris/cd102-1\\_2014.pdf](http://imágenesbibliotecacentral.minhap.gob.es/pdfpublicaciones/Literaturagris/cd102-1_2014.pdf). Pero en España esta estrategia no conducía al pleno empleo sino a la emigración exterior, complementando la estrategia alemana y de otros países centrales, que atravesaban igualmente por una etapa de hambre de brazos (Kindleberger, 1967) y venía a contribuir al despegue español aportando flujos de remesas, que reducían al mismo tiempo el estrangulamiento de financiación externa.

de las nuevas tecnologías terminó por afectar también al trabajo cualificado. En 1985 la tasa de desempleo se aproximaba ya al 11 por 100<sup>14</sup>. Esto es, en diez años se había pasado del agotamiento de la fuerza de trabajo disponible a una situación de superabundancia y desempleo. La estrategia de látigo salarial no respondía ya a las demandas laborales (centradas en la reestructuración y la transición entre diferentes empleos) y resultaba ineficiente desde el punto de vista macroeconómico, acelerando un cambio estructural ya bastante dinámico de por sí<sup>15</sup>, elevando innecesariamente la concentración empresarial y el desempleo. La obsesión por la uniformidad salarial dejó paso durante el decenio de los ochenta a políticas y estrategias de diferenciación salarial (y a negociaciones a la baja, «ofensivas» o «de concesión», para defender el empleo y dilatar algo el tiempo de transición) que se fueron abriendo paso a contracorriente, a través del *leit motiv* de «restaurar la competencia entre los trabajadores», consustancial a la desaparición de los sistemas de organización taylorista (que sobrevivían en las viejas instituciones laborales), para dar paso a actividades más complejas en innovación y valor añadido (Sengenberger, 1988 y 1991). Pero las resistencias al cambio fueron enormes, aunque a finales del decenio la tendencia a formar «coaliciones de productividad» ya era clara, y también el intento sindical de neutralizarla (Windolf, 1989).

Con la llegada de los noventa dos fenómenos vinieron a complicar las cosas todavía más. Frente a la denominada *euroesclerosis*, la entrada en funcionamiento del mercado único iba a elevar considerablemente la competencia entre las empresas del continente. Además, el

<sup>14</sup> Según el cómputo de la época; con la sistemática actual habría ascendido al 9,3 por 100, respecto a la población activa dependiente, y al 8,2 por 100 en relación con la población activa total (véase el Gráfico 4).

<sup>15</sup> Entre 1970 y 1996 la productividad/hora creció en Alemania a una tasa anual del 2,9 por 100; siguió creciendo a una tasa del 1,7 por 100 entre 1996 y 2004, reduciéndose a la mitad en 2004-2015 (0,83 por 100: datos primarios tomados de: [http://stats.oecd.org/viewhtml.aspx?datasetcode=PDB\\_LV&lang=en](http://stats.oecd.org/viewhtml.aspx?datasetcode=PDB_LV&lang=en)). Para España las cifras correspondientes son: 3,3, por 100 y 1,24 por 100.

colapso del bloque soviético dio paso a la unificación alemana y a la integración rápida de sus dos mercados de trabajo<sup>16</sup>. Frente a la alegría mostrada en ambos casos por el empresario alemán (que consiguió de Helmut Kohl no ratificar los nuevos convenios de la OIT, especialmente el 154<sup>17</sup> sobre negociación colectiva, y el 158 sobre terminación del contrato de trabajo), la conjunción de ambos fenómenos produjo una verdadera conmoción en los sindicatos. Por un lado, la gran heterogeneidad entre los sistemas laborales de los doce Estados miembros los retrotraía a sus orígenes (luchar contra los efectos salariales de las amplias disponibilidades de mano de obra en la periferia), pero ahora el objetivo tradicional de uniformización laboral, de mantenerse, debía extenderse a doce países (y enseguida a muchos más, provocando el síndrome del «fontanero polaco»).

De nuevo fue Schmitter (*et al.*, 1997) quien identificó la fuerza de este miedo como motor para impulsar el «sísifo corporatista», pero ahora a escala verdaderamente europea, tratando de imponer definitivamente la negociación intermedia de carácter sectorial (y no la política de rentas coordinada desde la cúspide, que se había empleado para combatir la inflación) como el modelo vigente en toda Europa<sup>18</sup>, pese ▷

<sup>16</sup> Marcovits-Otto, (1991) analizaron en detalle el impacto y efectos de estos dos «frentes del miedo» sobre los diferentes sindicatos, identificando dos posturas, denominadas activista y acomodacionista, cuya implantación en las distintas ramas no se correspondía exactamente con los efectos esperados del proceso de integración europeo sobre el correspondiente sector. Paradójicamente varios sectores previsiblemente «ganadores» en este proceso eran activamente obstruccionistas (como IG Medien, de artes gráficas), mientras que en otros previsiblemente perjudicados o con efectos mixtos predominaban actitudes acomodacionistas. Su conclusión fue que «la ideología, importa».

<sup>17</sup> De entre los países no ratificadores de este convenio el más explícito en la explicación de las razones para no hacerlo es Australia, ya que la Fair Work Act sitúa el espacio de la negociación colectiva en la empresa, lo que se considera incompatible con el convenio. Véase ACTU (2015).

<sup>18</sup> Véase Glassner-Pochet (2011), Tabla 3: los únicos países europeos en donde la negociación a nivel de empresa individual se imponía sobre la supraempresarial eran los del centro y este de Europa (antiguo Comecom), Malta y Reino Unido. En Francia, antes de la reforma existía predominio de la negociación de empresa, aunque la negociación de rama, de existir, tenía prelación jerárquica. En Bélgica, Finlandia e Irlanda predominaban los acuerdos nacionales (intersectoriales).

a que hacía tiempo que la literatura analítica venía observando la ineficiencia de este modelo de negociación. Este primer frente de los miedos sindicales se encauzó a través de la presión para armonizar los derechos de los trabajadores mediante la «Carta Social Europea» y con una estrategia de activación de las reivindicaciones comunes a través de la Confederación Europea de Sindicatos (CES), tradicionalmente dominada por la DGB, dirigida especialmente hacia la elevación de la presión reivindicativa salarial en los países periféricos, con vistas a proporcionar un colchón competitivo a los del centro<sup>19</sup>. Schulten (2002) presentó nítidamente los elementos de esta estrategia de extensión, que desbordaba las iniciativas de diálogo social y la estrategia previamente adoptada de profundización del protocolo social del Tratado de Maastricht y del Tratado de la UE –limitados a los aspectos «blandos del diálogo social», como las condiciones mínimas de trabajo y de políticas sociales–, para acometer directamente los «asuntos duros» del conflicto distributivo, esto es la fijación de remuneraciones y el tiempo de trabajo, a través de un nuevo sistema europeo de negociación colectiva: la así llamada *European trade union coordination approach*, que ya no persigue elevar de nivel el ámbito de la negociación sino coordinarlo e interconectarlo a escala europea para «limitar la competencia nacional sobre salarios y costes laborales», articulándolo en tres niveles (Dufresne 2002; Glassner/Pochet, 2011):

1. Interregional, que cubre solo a un número limitado de países.
2. Sectorial, coordinado por las Federaciones de Industria Europeas (EIFs).

<sup>19</sup> Estudié el impacto de todo esto en Espina (2007). En lo que se refiere al contagio de este miedo hacia los sindicatos del sur, véase especialmente el epígrafe 3. Pero el efecto pernicioso de estas dinámicas venía registrándose en España desde mucho antes, propiciando un modelo de desarrollo intensivo en capital (y poco utilizador de empleo), que resultó absolutamente inconsistente con las disponibilidades relativas de factores, como analicé en el *Cuaderno de Documentación* 102.2 (12-IX, 2014). Disponible en: [http://image.nesbibliotecacentral.minhap.gob.es/pdfpublicaciones/Literaturagris/cd102-2\\_2014.pdf](http://image.nesbibliotecacentral.minhap.gob.es/pdfpublicaciones/Literaturagris/cd102-2_2014.pdf)

3. Transnacional, coordinado por la Confederación Europea de Sindicatos (CES-ETUC).

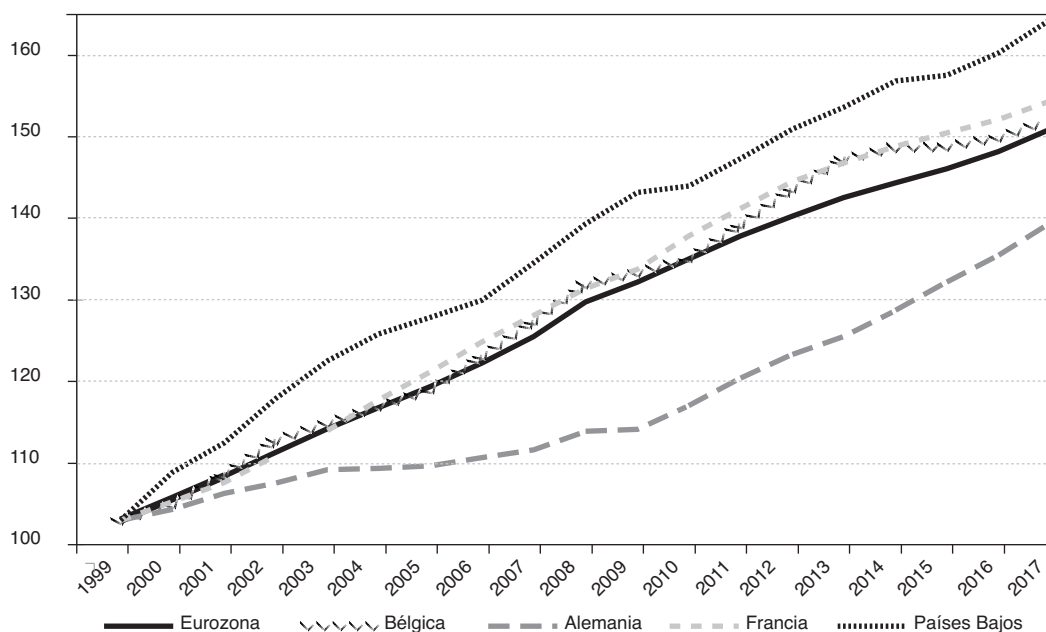
El primero se materializó inicialmente a través de los llamados «acuerdos de Doorn» concluidos en 1998 entre los sindicatos alemanes y los del Benelux (con vistas a la aparición del euro), para coordinar anualmente las políticas sindicales de negociación en esos países. Sintómicamente estos acuerdos fueron impulsados principalmente por Bélgica, en donde la ley sobre la competitividad de 1996 limitó los aumentos salariales de ese país al promedio de los crecimientos esperados de salarios en los principales socios comerciales (Francia, Países Bajos y Alemania), con el objetivo de que la única forma de elevarlos fuera hacerlo conjuntamente con ellos.

Es precisamente a partir de ese año cuando los costes salariales alemanes experimentaron la gran inflexión en su tendencia de crecimiento, separándose de la de los otros cuatro países y de la del conjunto de la eurozona hasta 2009. El fuerte repunte del crecimiento de las remuneraciones alemanas hasta 1995 (que se registró también en Bélgica) se debió a la asimilación de la unificación, y muy especialmente al fuerte crecimiento salarial impuesto a la Alemania del Este, primero por la conversión del tipo de cambio uno por uno entre los dos marcos, y enseguida por la estrategia de rápida convergencia salarial impuesta por la DGB (como se estudia más adelante), aunque los salarios en la antigua Alemania Federal (que son los que importan para medir la competitividad internacional), crecieron obviamente muy por debajo de lo que muestra la serie de AMECO<sup>20</sup>.

Pese a todo ello, Alemania actuó en cierto modo como un ancla para el crecimiento de las remuneraciones nominales de los países ▷

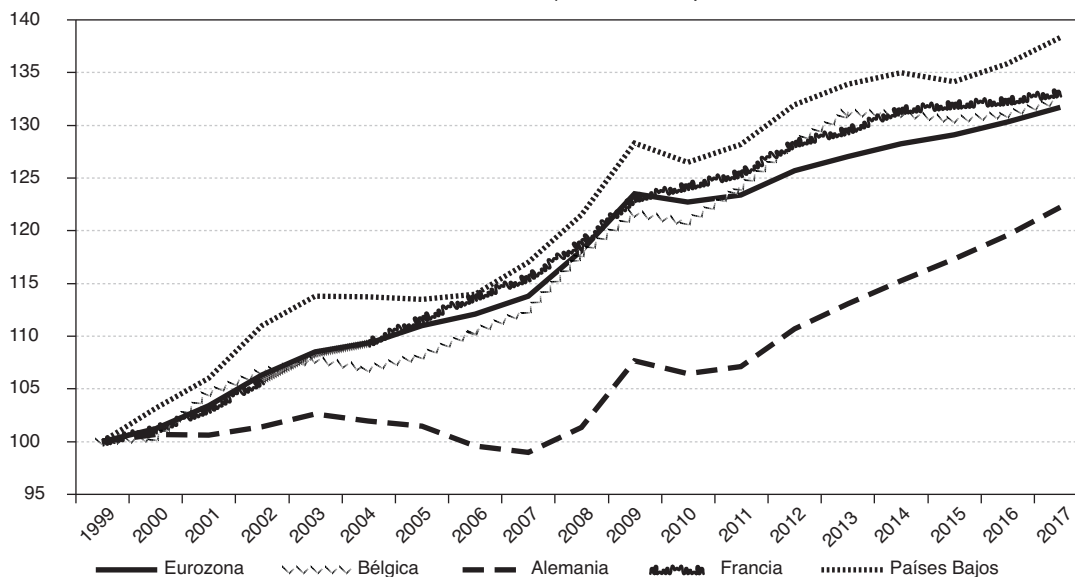
<sup>20</sup> El crecimiento de los salarios de Alemania Oriental fue de tal dimensión que en 1992, según las series AMECO, la remuneración media por asalariado de la Alemania unificada ya fue superior a la de la Alemania Federal en 1991 (en torno a 26.000 euros/año).

GRÁFICO 1  
REMUNERACIÓN NOMINAL POR EMPLEADO (W) EN 4 PAÍSES Y LA EUROZONA<sup>1</sup>



<sup>1</sup> Con series de AMECO: [http://ec.europa.eu/economy\\_finance/ameco/user/serie/SelectSerie.cfm](http://ec.europa.eu/economy_finance/ameco/user/serie/SelectSerie.cfm) (la serie representada corresponde a la denominación *Nominal compensation per employee: total economy (HWCDW)* medida en euros (ecus para el conjunto de la eurozona hasta el año 2000).  
**Fuente: Comisión Europea.**

GRÁFICO 2  
COSTES LABORALES UNITARIOS (CLU) NOMINALES EN CUATRO PAÍSES Y LA EUROZONA  
Índices (base 1999 =100)<sup>1</sup>



<sup>1</sup> Con series de AMECO: [http://ec.europa.eu/economy\\_finance/ameco/user/serie/SelectSerie.cfm](http://ec.europa.eu/economy_finance/ameco/user/serie/SelectSerie.cfm) (la serie representada corresponde a la denominación *Nominal unit labour costs: total economy (Ratio of compensation per employee to real GDP per person employed.) (PLCD)*. Obsérvese que las tasas logarítmicas de variación de las tres variables consideradas (en minúsculas) se relacionan así  $clu = w - p$ .  
**Fuente: Comisión Europea.**

centrales hasta 2009, algo que se observa con especial intensidad en el Gráfico 1 (con base 100 en 1999, año en que se adoptó el euro). En síntesis, mientras en el año 2000 la remuneración media alemana se encontraba próxima y algo por encima de la del conjunto de la eurozona-12 (31,2 frente a 30,3 miles de euros/año), en 2009 la relación se había invertido y ya se situaba en 34,2-37,9. Así, en Alemania la remuneración media había crecido en 3.000 euros, la de Francia había aumentado casi en diez mil, situándose en 44,4 y la belga y la holandesa algo más, situándose en 48,2 y 51,8, respectivamente.

Una vez descontados los efectos del crecimiento de la productividad (P), este ancla produjo un crecimiento de los costes laborales unitarios nominales (CLU) en Francia y Bélgica (y también en Holanda, aunque en este caso algo superior) alineado en general con el del conjunto de los de la eurozona<sup>21</sup> (Gráfico 2), que resultaban compatibles, hasta la llegada de la crisis, con el objetivo de un crecimiento de los precios en torno al 2 por 100, cosa que no sucedió en Alemania, lo que puede imputarse al abandono del modelo de negociación colectiva prevaliente hasta entonces, que formalmente seguía defendiéndose por las instancias sindicales y en la manifestaciones públicas gubernamentales, pero que en realidad estaba cambiando rápidamente, como consecuencia en parte de las reformas del mercado de trabajo de 2002-2005, que redujo el poder relativo de los negociadores sindicales.

No existe un diagnóstico de consenso acerca de la relación de todo ello con las dificultades que experimentaría después la eurozona para mantener el objetivo de inflación, o con la aparición de grandes desequilibrios por cuenta corriente, e incluso de los riesgos de deflación (con la consiguiente amenaza para la integración de

la UEM)<sup>22</sup>, aunque la relación de todo ello con la reforma laboral y la evolución salarial desde la aparición del euro parece incuestionable<sup>23</sup>.

Los Gráficos 3.A, 3.B, y 3.C (en la página siguiente) sintetizan la evolución de las tres variables básicas —medidas en tasas anuales de variación, a partir de las series AMECO— para el total de la economía durante los tres períodos significativos en estos cuatro países centrales y en la eurozona-12.

En ellos puede observarse que, mientras en Alemania la adopción del euro significó el hundimiento de las tasas de variación de los salarios y de los CLU a la tercera parte de la registrada durante el decenio precedente (después de la unificación), los otros tres países mantuvieron ritmos similares, consistentes con crecimientos de los costes laborales unitarios alineados con el objetivo de crecimiento de inflación. Los desequilibrios de competitividad originados por esta estrategia alemana de empobrecimiento de los vecinos dieron lugar, tras la crisis de la eurozona, a una carrera hacia la recuperación de la misma en estos países mediante la compresión del crecimiento salarial por debajo del 2 por 100 para limitar el crecimiento de los CLU al 1 por 100 (lo que explica el brusco descenso de la inflación y la amenaza deflacionista en la eurozona), mientras Alemania aligeraba la compresión del crecimiento salarial y de sus costes, aunque situándose todavía por debajo del objetivo de inflación del BCE.

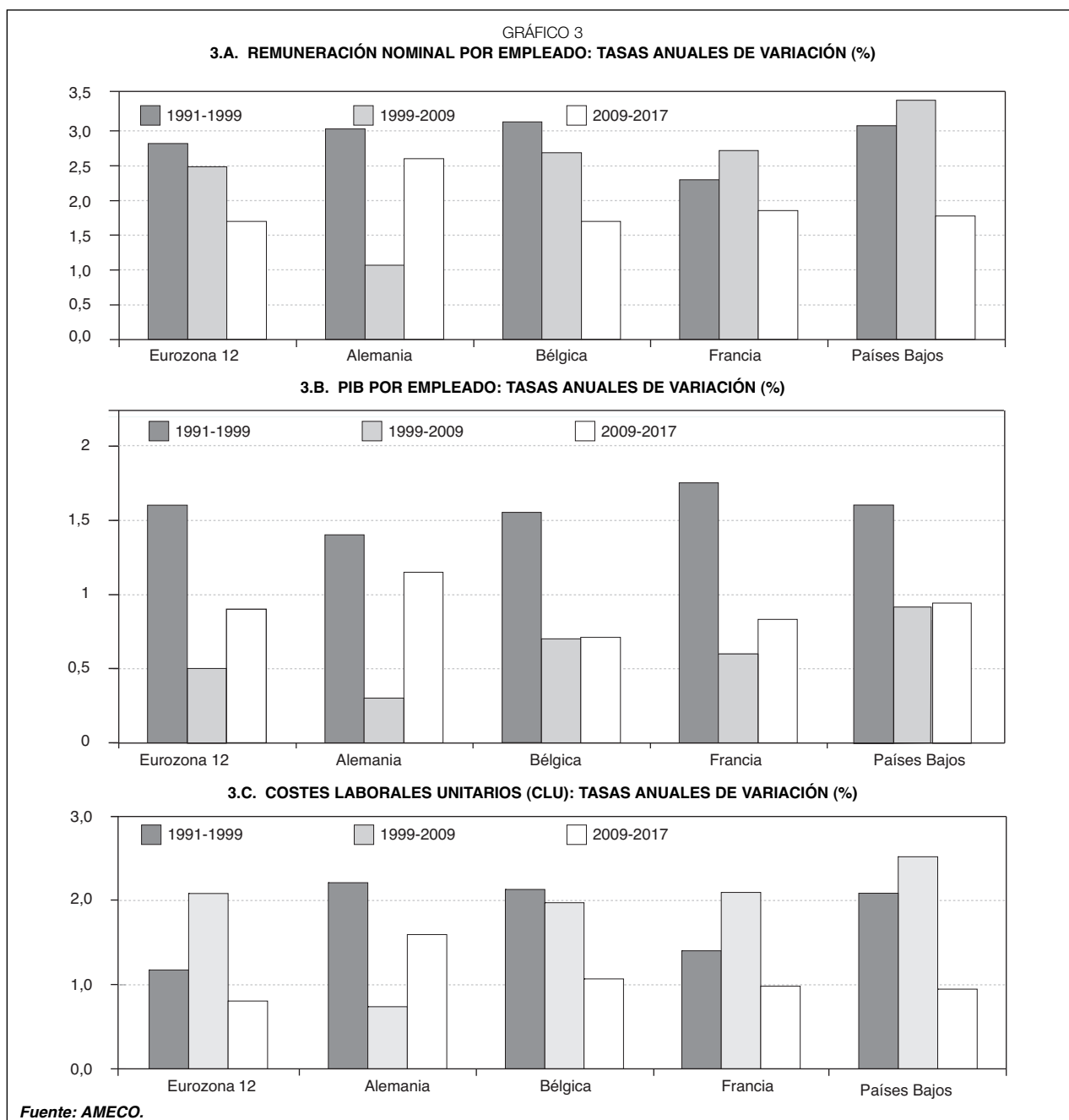
#### 4. La divergencia entre estrategia hacia afuera y práctica interior: las reformas Hartz-Schröder

En realidad, la iniciativa enunciada por Schulten (2002) no logró ampliar mucho su ámbito después. Pese a la afirmación sindical ▷

<sup>21</sup> Para estos tres países las tasas de crecimiento de la productividad/hora en los períodos 1970-1996, 1996-2004, y 2004-2015 resultaron bastante similares: 3,1; 2; 0,7; 3; 1,4; 0,5 y 2,3; 1,8; y 0,7 por 100, respectivamente, de modo que las diferencias de CLU se deben sobre todo a los salarios.

<sup>22</sup> Para Willem Buiter los problemas no derivan del exceso de ahorro en Alemania, sino del déficit de inversión, tanto en la propia Alemania (mientras exista riesgo de deflación), como en los países con elevadas tasas de desempleo: <https://www.linkedin.com/pulse/german-current-account-surplus-willem-h-buiter?trk=mp-reader-card>

<sup>23</sup> Para una posición considerablemente ecléctica, véase Kollmann et al. (2014).



de que los objetivos de crecimiento salarial se mantuvieron ligados a la acumulación de precios al consumo y productividad, los efectos reales de la estrategia efectivamente aplicada han consistido en frenar los crecimientos salariales del grupo de países centrales incluidos en los gráficos anteriores, tratando de vincularlos al ritmo de los alemanes, aunque con escaso éxito, dada la estrategia de moderación extrema aplicada efectivamente por la DGB durante esos años –que quedó muy por debajo

de aquellos objetivos—. Sin embargo, esa limitación explica que ninguno de esos países figure entre los que experimentaron crecimientos de salarios nominales y de costes laborales unitarios más anómalos durante la primera etapa del euro, que aparecen más adelante en los Gráficos 6 a 8.

En aquel mismo nivel interregional, aunque de ámbito sectorial, IG Metal lanzó una iniciativa a escala europea en 1997 que tampoco parece haber tenido mucho efecto, probablemente ▷



porque la propia organización veía lastrada la legitimidad de sus esfuerzos al practicar la DGB durante toda la etapa de expansión una estrategia de búsqueda de competitividad a través de la contención salarial extrema, de modo que tales iniciativas se limitaron a constatar la interacción ya existente entre los distritos trasfronterizos vecinos<sup>24</sup>. Han existido otras iniciativas de este tipo impulsadas por IG Química-energía e IG Construcción, limitadas en la práctica al intercambio de información periódica y al establecimiento de principios comunes, tan ambiciosos como parques en la consecución de objetivos, excepto en los casos en que se han registrado fusiones y adquisiciones transnacionales, siempre a iniciativa alemana, para tratar de limitar la competencia salarial de sus vecinos.

Por lo que se refiere al nivel sectorial, fue también la Federación Europea del Metal (EMF) la que desplegó una acción más intensa a través de dos instrumentos: las «orientaciones comunes para la negociación colectiva europea», y el establecimiento de «estándares mínimos de la EMF» (con jornada semanal de trabajo de 35 horas y anual de 1.750, límites a la flexibilidad, etcétera) dirigidos ambos a evitar la «conurrencia a la baja de las condiciones de empleo», llegando a poner en pie una estructura institucional de supervisión sindical cuidadosamente diseñada con vistas a garantizar la aplicación de los principios de transmisión de la inflación y la productividad a los salarios (de modo que con la moneda única los países más tradicionalmente inflacionistas o aquellos que experimentan ciclos fuertemente expansivos pierden competitividad rápidamente, cualquiera que sea su nivel de empleo y/o desempleo). El decenio que precedió a la llegada del euro sirvió para implantar todas estas doctrinas a través de las *Collective Bargaining Conferences* celebradas desde entonces, especialmente las de 1993, 1996, 1998 y 2001.

<sup>24</sup> El cuadro de redes trasfronterizas de negociación colectiva en distritos de IG metal aparece en Schulten, 2002, Tabla 2.

La difusión de este esquema hacia doce grandes federaciones sindicales fue estudiada también por Schulten (2002, Tabla 3). Y en lo que respecta al nivel transnacional, coordinado por la Confederación Europea de Sindicatos (CES-ETUC), en su 9º congreso celebrado en el verano de 1999 se estableció –como cuarto pilar del «Sistema Europeo de Relaciones Industriales»–<sup>25</sup> una «política coordinada europea de negociación colectiva», centrada en su política solidaria europea de salarios (*pay policy*), que incluye:

- Una garantía para los trabajadores de participación decente en los ingresos.
- Impedir el peligro de «*dumping social*».
- Impedir la desigualdad creciente de ingresos en algunos países.
- Contribuir a la reducción de desigualdades en las condiciones de vida.
- Contribuir a la aplicación efectiva del principio de igualdad de trato entre sexos.

Resulta sorprendente que en todo este ideario no aparezca el más mínimo objetivo de empleo, como tampoco aparecía en las «orientaciones europeas para la coordinación de la negociación colectiva», adoptadas por el comité ejecutivo de la CES-ETUC en diciembre de 2000, con el objetivo de garantizar una negociación colectiva racional, que suponía:

- Los aumentos de los salarios nominales deben exceder como mínimo el nivel de la inflación, maximizando la proporción de la productividad asignada al aumento de los salarios brutos para garantizar un mejor equilibrio entre salarios y beneficios.
- El remanente de los aumentos de productividad debe asignarse a otros objetivos de la agenda de negociación, de tipo cualitativo.
- Los salarios del sector público y privado deben aumentar en paralelo.

Todo ello perseguía «producir una convergencia hacia arriba de los niveles de vida en ▷

<sup>25</sup> Junto a la «normativa social», el «diálogo social» y los «comités de empresa europeos».

Europa, y particularmente dentro de la eurozona», en donde los salarios son fácilmente comparables. Al servicio de este programa, la CES ha ido poniendo en funcionamiento un complejo marco institucional con seis niveles, representados por Glassner/Pochet (2011, Tabla 1).

Mientras todo esto ocurría en el sector de relaciones internacionales de los sindicatos alemanes y entre sus funcionarios destacados, en la CES el miedo a la nueva concurrencia dentro del mercado único (y enseguida en la eurozona) había llevado a la DGB a renunciar de facto (en Alemania occidental), ya desde 1993, al principio según el cual la inflación y los avances de la productividad deben transferirse a los salarios<sup>26</sup>, sin abandonar por ello la estrategia europea de armonización salarial (a través de la negociación colectiva y, si no fuera posible, a través del establecimiento de un salario mínimo europeo, con carácter vinculante). Además, dentro de la propia Alemania la cobertura de la negociación cayó sustancialmente. Esta estrategia bifronte fue teorizada por el máximo representante de la escuela alemana de sociología política, especializado en el análisis del neocorporatismo —Wolfgang Von Streeck, convertido en asesor del canciller Schröder— quien escribió un artículo paradigmático en 1999 en el que afirmaba que la meta principal de las políticas sociales alemanas hasta el año 2010 no debía ser aumentar los salarios sino cubrir el déficit de siete millones de empleos existente en el país unificado, sacrificando a este objetivo otras aspiraciones<sup>27</sup>. Traducido de manera rudimentaria, el mensaje contrario a la política de armonización salarial era perfectamente claro:

«Al realizar comparaciones internacionales se observan vínculos muy claros a escala

macroeconómica entre el nivel de empleo en el sector privado de servicios y las diferencias salariales entre individuos y sectores industriales. Si la productividad media nacional (o incluso, la de la industria metalúrgica y eléctrica) sirve como pauta para la formación de los salarios en toda Alemania la creación de nuevos puestos de trabajo en el sector servicios se verá obstaculizada. Esa es la razón de que en casi todos los países europeos los diferenciales de productividad inter e intrasectoriales se tomen cada vez más en cuenta para la fijación de los salarios. Con ello aparecen nuevas posibilidades de creación de empleo de menor cualificación en los servicios a través de la flexibilidad salarial».

Nueve años más tarde, a punto de cumplirse la fecha término de aquel programa, (Streeck, 2008) consideraba que no se trataba de un simple objetivo a plazo determinado, sino de un cambio estructural, derivado de la necesidad de adaptarse al nuevo contexto de incertidumbre, que obliga a una reestructuración profunda de las instituciones sociales posbélicas, en busca de una mayor eficiencia económica:

«A medida que la competencia internacional y la volatilidad de los mercados han erosionado la rigidez y el carácter excesivamente inflexible de las reglas laborales, el equilibrio de poder ya no se encuentra en las instituciones posbélicas de acción colectiva. De cara al futuro, solo un cambio drástico de las condiciones demográficas podría permitir suavizar los imperativos de eficiencia y maximización de la utilidad para dejar un mayor espacio a la política de derechos del que ahora existe».

Toda esta reflexión significaba un cambio completo de orientación que se materializó en el conjunto de reformas patrocinadas por la comisión de quince miembros<sup>28</sup> de variada procedencia, presidida por Peter Hartz (director ▷

<sup>26</sup> Véase Erne (2008), p. 100.

<sup>27</sup> Véase Wolfgang Von Streeck & Rolf Heinze «Programa Schröder: An Arbeit fehlt es nicht», *SpiegelOnline* 10.05.1999, disponible en: <http://www.spiegel.de/spiegel/print/d-13220370.html>. El déficit no computa solo el desempleo (que era de 4,1 millones, 1,5 de ellos en la antigua RDA), sino la baja tasa de actividad y la población desanimada.

<sup>28</sup> Creada por el canciller Schröder tras el fracaso de la «Alianza para el empleo» (*Bündnis für Arbeit*), de carácter tripartito, ensayada durante su primer mandato entre 1998 y 2001.

de personal de Volkswagen, que le dio nombre, aunque oficialmente se la denominó «Comisión para modernizar los servicios del mercado de trabajo»), diez de cuyas trece recomendaciones (o «módulos») –hechas públicas en agosto de 2002–, se plasmaron en un conjunto de iniciativas que Kemmerling y Bruttel (2005) sintetizaron en tres pilares:

- La introducción de las ideas modernas de *Public management* en el Servicio Público de Empleo (PES, de carácter federal, con 90.000 empleados, diez direcciones regionales y 180 oficinas locales).

- Cambios fundamentales en el seguro de desempleo.

- Un variado conjunto de medidas dirigidas a elevar la participación en el mercado de trabajo (la tasa de actividad) y la búsqueda activa de empleo a través del *leit motiv* «que el trabajo compense» (*making work pay*).

Su concreción se realizó en un conjunto de leyes que entraron en vigor en tres oleadas entre el 1 de enero de 2003 (Hartz I y Hartz II), y la misma fecha de 2004 (Hartz III) y de 2005 (Hartz IV). La primera oleada introdujo agencias de trabajo temporal y un «bono de formación» (*training voucher*). Además endureció la definición de «empleo adecuado» y estableció un régimen de sanciones más flexible que el previamente vigente (Hartz I). Por otra parte, se adoptó un nuevo sistema de tributación y bonificaciones para incentivar los trabajos de muy corta duración (*Mini-Jobs*) y el autoempleo (Hartz II). Los trabajos con ingresos por debajo de 400 euros quedaron exentos de tributación y cotización para el empleado (y cotizan entre el 4 y el 21 por 100 hasta el umbral de 800 euros), abonando el empleador una tarifa plana de 25 por 100 por todos los conceptos.

La segunda oleada (Hartz III), se centró en la reforma del sistema de colocación cambiando la estructura del PES, anteriormente regido

por un comité administrativo tripartido de 50 personas y un consejo ejecutivo honorario cooptado por los interlocutores sociales. La reforma transformó el consejo administrativo en un consejo de supervisión (con facultades fundamentalmente informativas) y la gestión se confió a un ejecutivo profesional y a un Consejo de Administración con mandato quinquenal que fija los objetivos a conseguir (negociados entre los ministros de Economía y de Trabajo). El nuevo PES dispone de plenas facultades para el cumplimiento de su mandato sin interferencias políticas, al tiempo que se confiere un amplio nivel de autonomía a las oficinas de distrito.

El propósito del nuevo sistema de colocación consiste en proporcionar asistencia personalizada a los buscadores de empleo, con ayuda de la elaboración de su «perfil» y de la identificación de las necesidades individuales de capacitación mediante la comparación del perfil individual con los requerimientos estandarizados de capacidades en el mercado de trabajo. Todo ello llevado a cabo desde los *Job Centers*, que concentran las competencias de gestión de todos de los servicios relacionados con el mercado de trabajo, de asesoramiento y apoyo para los servicios de protección (diferenciado para los jóvenes), la oficina de apoyo a la vivienda y los servicios de recuperación de la drogadicción. En paralelo, se proporcionan medios para que los empleadores canalicen la cobertura de sus vacantes a través de los *Job Centers*.

Uno de los retos del nuevo PES consiste en la contratación externa de servicios, apelando a la colaboración público-privada de manera eficiente y transparente. La herramienta empleada para ello son los bonos de colocación (*placemente vouchers*, por valor de 2.000 euros) a los que tienen derecho los desempleados con más de seis meses de permanencia en desempleo y pueden utilizarse para contratar los ▷

servicios de agencias privadas de empleo (PSA) que solo reciben el pago tras cumplir los objetivos de colocación. Aparentemente, los objetivos alcanzados en este aspecto han quedado muy por debajo de las expectativas y sus resultados son escasamente significativos.

La tercera oleada –Harz IV, con mucho la más problemática– consistió en la reforma del seguro de desempleo. Hasta el 1 de enero de 2005, en que entró en vigor, el sistema alemán de protección contaba con tres piezas: el seguro de desempleo (financiado con una cuota del 3,25 por 100), la «asistencia al desempleo» y la «asistencia social» (estas dos últimas financiadas a través de los presupuestos). El primero proporcionaba ingresos del 60 por 100 del salario neto anterior por un período máximo de 32 meses, dependiendo de la edad y del período cotizado durante los siete años precedentes. De continuar en desempleo, el beneficiario con carencia de medios tenía derecho a la asistencia al desempleo, del 53 por 100 del salario neto (57 por 100, con hijos a cargo) por un período ilimitado. Finalmente, la asistencia social, a cargo de los ayuntamientos, cubre a los que no se cualifican para la anterior, garantizando un ingreso por encima del umbral de pobreza durante un período ilimitado.

La reforma introdujo un primer segmento del seguro de desempleo (prestación de desempleo I, de cuantía igual al seguro anterior) por un período máximo de 12 meses (de 18, para los mayores de 55 años)<sup>29</sup>. Al agotar el cual se pasa a una segunda fase (SD II) cuya prestación no está relacionada con los ingresos anteriores sino que se sitúa al nivel de la asistencia

social, fijando la ley unos objetivos de cobertura de gastos para determinar la cuantía de la prestación en cada caso. Esta última ha sido revisada al alza por la Corte Constitucional y en 2016 se sitúa en 404 euros para un individuo adulto solo, más 364 euros por cónyuge a cargo, 237 euros por hijo menor de 6 años (270 euros entre 6 y 13; 306 entre 14 y 17 y 324 entre 15 y 25; los mayores de 25 años forman una unidad aparte y quienes no están capacitados para trabajar más de tres horas al día, aun conviviendo con beneficiarios del desempleo II, reciben asistencia social)<sup>30</sup>. No existe definición de empleo adecuado para los beneficiarios del D II, salvo que el trabajo ofrecido sea ilegal o el salario se sitúe por debajo del 30 por 100 del fijado por convenio colectivo o por la costumbre de la localidad<sup>31</sup>. La gestión se lleva a cabo mediante 343 consorcios entre la oficina de empleo y el ayuntamiento (mientras que 69 ayuntamientos lo hacen directamente).

Aunque la valoración oficial de la reforma dejaba ver luces y sombras acerca de la concordancia de los resultados alcanzados con los objetivos perseguidos<sup>32</sup>, en lo que existe concordancia es en su eficacia de cara a la contención salarial. Como para dar la razón a las teorías sobre la eficiencia del seguro de desempleo (Acemoglu-Shimer, 1998) y acerca de su impacto sobre el «salario de reserva» (Shimer-Werning, 2006) que –sin poner en cuestión su ▷

<sup>29</sup> En España es el 70 por 100 de la base de cotización durante el primer período de seis meses y del 50 por 100 hasta agotar el derecho, con un máximo de veinticuatro meses para seis años cotizados y con límites de 1.087 euros para un soltero sin hijos y de 1.398 euros para un casado con dos hijos. En el modelo de comparación desarrollado por la OCDE, para el año 2013 el promedio no ponderado (cuatro tipos de familias con dos niveles de ingresos) de la tasa neta de reposición inicial del seguro de desempleo era del 71 por 100 en Alemania y del 69 por 100 en España (70 y 73 por 100 en 2001), situándose la mediana para el conjunto de la OCDE (y para la UE) en el 70 por 100: <http://www.oecd.org/els/benefits-and-wages-statistics.htm>

<sup>30</sup> En España actualmente el subsidio de desempleo es de 426 euros durante un período máximo de 30 meses (tras agotar la prestación, habiendo cotizado seis años; indefinida a partir de los 52 años), si la renta familiar no supera los 486,5 euros. En el modelo de comparación desarrollado por la OCDE (cuatro tipos de familias con dos niveles de ingresos), en 2014 al término de 60 meses de desempleo la tasa neta de sustitución en Alemania es del 42 por 100 y la de España del 33 por 100 (28 y 29 por 100 como mediana de la OCDE y la UE), si no se tiene derecho a subsidio de vivienda. Cuando sí se tiene derecho (sin incluir pago de hipotecas), estas últimas cifras se transforman en: 61, 44, 52 y 51 por 100, respectivamente. Antes de la reforma, en 2004, los niveles se situaban entre 5 y 7 puntos por debajo (eran: 66, 49, 59 y 58 por 100).

<sup>31</sup> Para una referencia actualizada de las características del Unemployment Benefit II, y su gestión, véase <https://www.arbeitsagentur.de/web/content/EN/Benefits/UnemploymentBenefitII/Detail/index.htm?dfContentId=L6019022DSTBAI485759>

<sup>32</sup> Véase una síntesis en: <http://www.empleo.gob.es/es/mundo/Revista/Revista100/61.pdf>

existencia—, indagan acerca del nivel óptimo para el funcionamiento fluido del mercado de trabajo, el descenso de este último implícito en la reforma Hartz frenó a partir del momento mismo de su introducción en 2003 la evolución de los salarios efectivos en Alemania, como se observaba en el Gráfico 1 y demuestra el estudio de Kollamn *et al.* (2014), según el cual el descenso de un punto porcentual en la protección de desempleo se refleja (*ceteris paribus*) en una caída del 0,3 por 100 del salario real.

Kemmerling y Bruttel (2005) concluyen su trabajo señalando que la reforma Katz del seguro de desempleo significa una ruptura con la lógica tradicional de todo el sistema alemán de seguros bismarckianos, cuyo propósito era garantizar en la medida de lo posible las rentas alcanzadas por el individuo activo en el mercado de trabajo al sobrevenir la contingencia protegida (Espina, 2002). El propósito de la «Asistencia al desempleo II» ya no es mantener las rentas de activo sino proteger del riesgo de pobreza, que es la característica diferenciadora de los sistemas de bienestar inspirados en la doctrina Beveridge, dando con ello la razón a quienes vienen sosteniendo que la separación tradicional entre los «tres mundos de estados de bienestar» se está viendo desbordada por una tendencia generalizada hacia la formación de «estados de bienestar híbridos»<sup>33</sup>. Según aquellos dos autores la tendencia hacia el deslizamiento entre el modelo Bismarck y el modelo Beveridge afectará en el futuro a otras áreas del estado de bienestar alemán.

## 5. Un ensayo general con todo antes de la llegada del euro: la armonización salarial y la fagocitación del empleo de la Alemania del Este

En paralelo con la estrategia desplegada por los sindicatos alemanes a escala del conjunto

<sup>33</sup> Véase : <http://www.theeconomyjournal.com/es/notices/2013/06/-modernizacion-y-estado-de-bienestar-66805.php>

de lo que enseguida sería la eurozona, la integración en uno solo de los dos mercados de trabajo de Alemania hizo del propio país, durante los años noventa, un verdadero microcosmos y un laboratorio de lo que sucedería en el conjunto de Europa durante el decenio siguiente. Hacer frente a este reto no precisaba de complejas estructuras de desbordamiento transnacional de las prácticas internas sino que se encontraba ya en el ADN de la propia DGB: lo que a lo largo del siglo xx se había hecho extendiendo las condiciones de las grandes empresas a las pequeñas, a finales del mismo había que hacerlo extendiendo las condiciones vigentes en el oeste hacia el este de Alemania.

Aunque existan indicios más que suficientes acerca de la ineficiencia de la negociación colectiva de tipo intermedio (Calmfors-Driffill, 1988), no existen estudios específicos sobre el efecto de la extensión de las condiciones de trabajo y empleo desde las grandes a las pequeñas empresas del mismo sector en un territorio determinado, pero sí de los resultados de extender las condiciones establecidas por la negociación colectiva sectorial desde la República Federal de Alemania al conjunto del país después de la reunificación de 1989. Como posteriormente a la desaparición de los grandes conglomerados de la economía estatalizada en Alemania del Este las estructuras empresariales en las dos zonas eran profundamente heterogéneas, los efectos de este proceso resultan equivalentes a aquellos, aunque en este caso las empresas que experimentan el efecto de extensión se encuentren ubicadas solo en una parte del territorio nacional.

Sucede además que contamos con un campo de observación prácticamente completo, ya que el proceso de armonización salarial de las tarifas salariales de convenio puede darse casi por finalizado, como celebraba a finales de 2015 la fundación Boeckler de los sindicatos alemanes al anunciar que tras 25 años de ▷

unificación las diferencias entre los salarios pactados en la Alemania del Oeste y en la del Este prácticamente había desaparecido. Quedaría solo un diferencial residual del 3 por 100, frente a la diferencia del 40 por 100 inicial (aunque en salarios efectivos la diferencia inicial del 42 por 100 se habría reducido solo al 17 por 100)<sup>34</sup>.

Disponemos de un estudio ejemplar (Krueger & Pischke, 2005) sobre las implicaciones iniciales del tránsito desde el mercado de trabajo de estilo soviético de la Alemania del Este antes de la unificación a la incorporación al mercado de trabajo de la República Federal, convertido en mercado unitario. De hecho, según este estudio las diferencias salariales en el punto de partida eran muy superiores, ya que en 1988 el salario medio en el este equivalía al 31 por 100 del salario del oeste (con una diferencia del 70 por 100), de modo que el diferencial adoptado por la DGB como punto de partida, referido a 1991, incorporaba ya los efectos de la conversión de los dos marcos a un tipo de paridad de uno por uno, que debió de significar casi una duplicación, ya que todos los indicadores señalaban que el tipo de cambio de paridad era de uno por dos. Bien es verdad que, al agregarse el efecto fiscal y de bienestar el ingreso medio familiar de Alemania Oriental equivalía al 55 por 100 del de la RFA, con una diferencia entre ellos del 45 por 100<sup>35</sup>.

Tan solo la conversión de los dos marcos a tipo de cambio uno por uno provocó un desequilibrio de costes laborales unitarios relativos (tomando en cuenta los diferenciales de productividad) del orden del 50 por 100, lo que no pudo dejar de provocar un cierre masivo de empresas en el este, con el correspondiente colapso del empleo. Es este último el que produjo un colosal aumento de la productividad

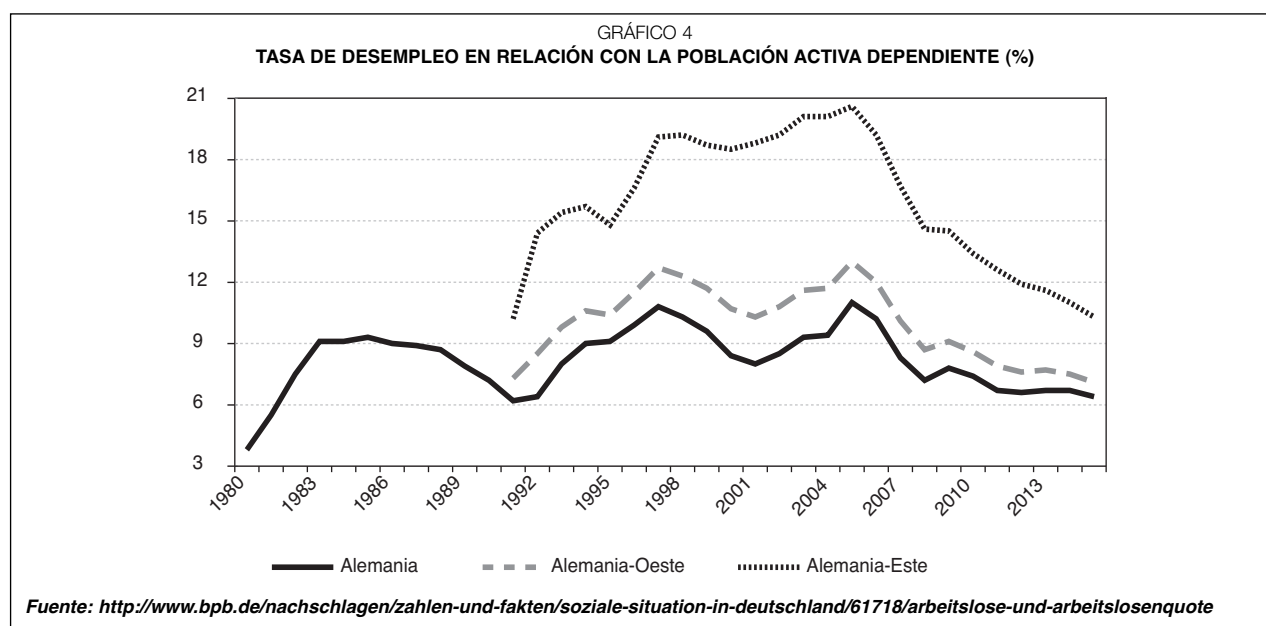
que consiguió ecualizar los CLU de las dos zonas en coincidencia con la llegada del euro<sup>36</sup>. Lo más grueso de la ecualización de salarios la habían realizado la conversión del marco y los primeros años de la extensión hacia el este de las estructuras de determinación de salarios del oeste, como observaron Krueger & Pischke, ya que los diferenciales de salarios negociados se situaron en el 16 por 100 en 1994 y en el 9 por 100 en 1998 (y los efectivos en 23 y 20 por 100 respectivamente)<sup>37</sup>.

Según la doctrina de la DGB el propósito de la estrategia de ecualización salarial consiste en provocar una elevación de la productividad en las empresas menos eficientes. Si la brusca caída de los CLU orientales<sup>38</sup>, registrada durante el decenio que siguió a la unificación, se debiera al cumplimiento de ese objetivo tal cosa habría requerido al menos la duplicación de la productividad de las empresas de esa zona, que en el momento de la unificación se situaba en torno al 35 por 100 de la de las empresas de la antigua RFA (Blien *et al.*, 2016/183). Por el contrario, tras la colosal revaluación del marco oriental lo que ocurrió fue una brutal «deflación interna», a través de una profunda depresión que hizo caer la producción industrial a la mitad en tan solo dos años y el empleo en un 23 por 100 (además de colocarse al 18 por 100 de los empleados en régimen de trabajo a tiempo parcial, complementando sus ingresos el Estado, y realizarse una contratación masiva en trabajos públicos). En el decenio subsiguiente la tasa de desempleo llegaría a duplicarse, situándose en 2005 por encima del 20 por 100 (Gráfico 4). Esta dinámica se vio acompañada por una agresiva campaña de afiliación por parte de la DGB y por dos campañas de negociación colectiva que establecieron el objetivo de cumplimiento de equiparación salarial para 1994 o 1995, tras ▷

<sup>36</sup> Sobre esta extraña forma de convergencia ironizaba *The Economist* el 7 de noviembre de 2014 en *Kommen together*. <http://www.economist.com/blogs/graphicdetail/2014/11/daily-chart-3>

<sup>37</sup> Datos de la fundación Boeckler.

<sup>38</sup> Incluyendo todo Berlín Occidental en el Este, los CLU de las manufacturas orientales pasaron de suponer el 160 por 100 de las del Oeste, al 111 por 100 entre 1991 y 1999 (Gerling, 2002/47), Tabla 14.



producir una elevación del 39 por 100 en los salarios nominales durante el trienio 1988-1991<sup>39</sup>.

El propósito de IG Metall consistía en evitar la permanencia de un desequilibrio que todavía en 1991 situaba el salario del metalúrgico de Sajonia en el 45 por 100 del metalúrgico bávaro, con la consiguiente amenaza de deslocalización. Akerloff y su equipo observaron también que los directores de las empresas situadas en la Treuhand (la agencia de privatización o banco malo de la época) apenas cerraron empresas y prácticamente no se resistieron a las exigencias salariales de los sindicatos. Lo más significativo de todo el proceso es que ya en 1991 los alemanes orientales que se desplazaban a diario para trabajar en el oeste ganaban aproximadamente un 83 por 100 más de lo que ganaban los que se quedaban en el este (sin que sus características personales explicasen esa diferencia) y solo el

15 por 100 menos que los del oeste en los mismos trabajos y con mucha menor experiencia, lo que suponía un poderoso factor de atracción, que suele ser la causa determinante de las migraciones (King, 2012). Por su parte, la probabilidad de desempleo en la Alemania del Este para personas sin formación postsecundaria era del 33 por 100, aproximadamente el triple que en el oeste, proporcionando un factor adicional de «expulsión», que venía a completar un modelo migratorio completo con las dos fuerzas (*pull-push*) actuando en dirección complementaria.

Obviamente, el propósito de la estrategia de equiparación salarial este-oeste aplicada por la DGB iba dirigida a evitar la competencia entre las dos Alemanias y la deslocalización industrial entre ellas (aunque la victoria en este terreno sería pírrica, puesto que la deslocalización se produciría enseguida hacia los países de la ampliación), pero se pretendió explicar como una medida dirigida a forzar la elevación de la productividad en la zona oriental para equipararla con la del resto. Hoy resulta evidente que en este aspecto la estrategia del «látigo salarial» fracasó, pues ocurrió precisamente lo contrario, como demostró Lehmann (2003) a partir de la encuesta realizada por el Instituto Halle (IWH) ▷

<sup>39</sup> El proceso de rápida equiparación salarial lo estudiaron Krueger & Pischke (2005, p. 408 y ss.). Por lo que se refiere a la distribución de los crecimientos salariales por decilas en el trienio 1988, el crecimiento de la decila superior duplicó al de la inferior, introduciendo mayores niveles de desigualdad para primar los años de escolarización, especialmente técnica y universitaria, el trabajo administrativo y profesional, el autoempleo y el empleo en el sector privado, en los que la competencia para los trabajadores cualificados del oeste podía ser más fuerte (p. 403). Véase también Bonesmo (2012, Tabla 3).

a una muestra de empresas manufactureras de Alemania Oriental: no existió relación entre el aumento de tarifas salariales y el aumento de la productividad desfasado en un intervalo de tiempo, sino más bien lo contrario, la relación entre las dos variables fue negativa, especialmente en las empresas que habían experimentado fuertes crecimientos de sus CLU en el pasado inmediato.

En general, existe también evidencia concluyente acerca de que en lo relativo al aumento de la productividad y la competitividad solo aparecen resultados efectivos cuando la acción colectiva de los consejos de empresa y el ejercicio de la autonomía colectiva se lleva a cabo mediante acuerdos celebrados a ese mismo nivel, y solo para las empresas con más de cien trabajadores. El análisis de Müller & Stegmaier (2015) –que emplea técnicas de panel y utiliza la base de datos construida por la Agencia Federal de Empleo (IBA) desde 1993–<sup>40</sup> establece que durante los primeros cinco años a partir de su implantación en la empresa los comités (*work councils*) producen sistemáticamente una disminución de la productividad. A partir de entonces se detectan también efectos negativos en el corto plazo y «pautas nocivas en el largo plazo» para las denominadas «pequeñas empresas», definidas como aquellas que tienen menos de cien trabajadores, excluyendo a las de menos de cinco. Solo las empresas de tamaño superior consiguen a partir del quinto año mejoras directamente imputables a la interacción entre los consejos de los trabajadores y la dirección de la empresa. Esto es, el estudio confirma las profundas diferencias en el comportamiento de las empresas según tamaño, y se ve obligado a excluir a las de Alemania del Este «porque el aprendizaje de los comités de empresa debe ser diferente en una economía en transición, al disponer de una

tradicción distinta en materia de resolución de conflictos y de participación de los trabajadores» (lo que viene a reconocer implícitamente el fracaso de la estrategia uniformista seguida por el sistema alemán de relaciones industriales desde la unificación).

Quien hizo una autopsia más contundente de la fracasada política de «látigo salarial» tras la reunificación fue Hans-Werner Sinn (2007, p. 155). En sus propias palabras:

«La unión monetaria alemana elevó los costes salariales [del este] a niveles equiparables a los de Portugal, pero con las subsiguientes elevaciones los costes sobrepasaron a los de Irlanda en 1992, a los de Italia en 1995 y a los de Francia en 1996... Eso es lo que explica que los inversores internacionales no acudieran a las privatizaciones de la Treuhand... [al contrario] el boom inversionista que debiera haber producido un crecimiento salarial inducido por la demanda (*demand-driven*) nunca tuvo lugar. Es más, la inversión per cápita en el este cayó incluso por debajo de la del oeste a partir de 2000. Ese es el precio de que los crecimientos salariales se anticipen al crecimiento de la productividad, en lugar de ocurrir lo contrario»<sup>41</sup>.

Del análisis de aquella experiencia, Sinn extrajo las siguientes conclusiones:

- El principio a igual trabajo igual salario solo puede aplicarse cuando las condiciones son idénticas... Aunque la fuerza de trabajo estuviera bien capacitada en el este, carecía de muchas capacidades (comerciales, legales, etcétera) que la hacían menos rentable. Estas capacidades solo se adquieren tras una larga experiencia en la economía abierta y de mercado competitivo. En eso consiste el proceso de convergencia, pero consume tiempo.
- Eso mismo cabe afirmar del establecimiento de redes de negocios, infraestructuras y espíritu empresarial. La tupida red de familias ▷

<sup>40</sup> Desde 1996 en el este, aunque el estudio se refiere solo a la Alemania Occidental para el período 1998-2012 y para el censo de empresas con más de cinco trabajadores.

<sup>41</sup> Un proceso muy parecido se había registrado en España durante los años setenta: CD 102.2, 12 de septiembre de 2014: [http://imagenesbibliotecacentral.minhap.gob.es/pdfpublicaciones/Literaturagris/cd102-2\\_2014.pdf](http://imagenesbibliotecacentral.minhap.gob.es/pdfpublicaciones/Literaturagris/cd102-2_2014.pdf)



empresarias con alto grado de conocimiento empresarial heredado y transmitido, que es el esqueleto de la economía de la Alemania del Oeste (enriquecida con la huida de emprendedores desde el este mucho antes de la unificación) constituye precisamente el brazo motor de la elevada productividad del trabajo en la antigua RFA, en ausencia de la cual la elevación de salarios inducida en el este resultó insostenible y produjo una rápida destrucción del tejido industrial preexistente, bloqueando la llegada de nueva inversión. El otro *leit motiv* en que se sustentó la equiparación salarial fue evitar que las fuertes diferencias salariales produjesen una emigración masiva desde el este hacia el oeste... Cualquier estimación razonable indicaba que el proceso de convergencia para crear suficientes empleos productivos en el este duraría más de dos decenios, pero la imposición de un calendario de equiparación apremiante convirtió el objetivo en algo irrealizable.

- Además, al complementarse la medida salarial con fuertes subsidios a la inmovilidad (y a la permanencia en desempleo), se creó la ilusión de que el empleo de alta remuneración acabaría llegando al este. De los 3,6 millones de trabajadores que perdieron su empleo en la antigua RDA, 2,2 no buscaron empleo en el oeste, mientras que la fuerte demanda de trabajo atraía hacia la antigua RFA entre 1990 y 2004 a más de 2,7 millones de trabajadores inmigrantes de fuera de Alemania.

- En realidad, aunque la política de equiparación salarial se realizara formalmente adoptando objetivos de equidad «las decisiones no las adoptaban aquellos cuyos intereses se encontraban en juego, sino los empleadores y las organizaciones de trabajadores que representaban a los competidores occidentales de las empresas de la Alemania del Este. Tampoco nadie deseaba que la antigua RDA fuera una localización atractiva para los inversores extranjeros. No querían a los japoneses en el

patio de atrás de su casa, empleando a mano de obra competente, conocedora de la lengua y perfectamente integrada en el país».

- No obstante, haciendo uso de la legislación alemana sobre negociación colectiva (Zachert, 2004), los empresarios de Alemania Oriental abandonaron masivamente las estructuras representativas y dejaron de estar vinculados a los convenios sectoriales: en 2001 el 78 por 100 de las empresas (aunque solo el 55 por 100 de los trabajadores de esa zona) no estaban cubiertos por convenio colectivo alguno ni eran en conjunto elegibles para la extensión de los mismos (para lo que al menos un 50 por 100 del empleo debe encontrarse ya acogido al mismo). Pero ya era demasiado tarde, el proceso de equiparación se encontraba muy avanzado y era difícilmente reversible, mientras el desempleo seguía creciendo hasta el 20 por 100 en 2005, duplicando al de la zona occidental. Por mucho que tras la depuración de empresas y empleo los CLU del este fueran ya competitivos, el país había dejado de ser atractivo para los inversores y se desangraba con la emigración.

Esta evidencia se fue imponiendo paulatinamente, hasta el punto de que ha existido una correspondencia casi absoluta entre las tasas de desempleo<sup>42</sup> y las tasas de emigración de los diferentes Länder<sup>43</sup>: en conjunto, entre 1989 y 2013 la zona oriental perdió casi un 15 por 100 de su población, mientras que la occidental ganó más del 4 por 100. Las zonas más castigadas del este perdieron hasta el 30 por 100 de efectivos, mientras que las más favorecidas del oeste ganaban un 20 por 100. Hasta 2030 se prevé que Alemania del Este pierda otro 7,8 por 100 de su población activa<sup>44</sup>. ▷

<sup>42</sup> Véase la distribución actual en: <http://www.empleo.gob.es/es/mundo/Revista/Revista201/68.pdf> y la situación por Länder en 2007, en: <http://www.empleo.gob.es/es/mundo/Revista/Revista103/74.pdf>

<sup>43</sup> Los mejores gráficos están en: <http://www.economist.com/blogs/graphicdetail/2014/11/daily-chart-3>. Los mapas sobre desigualdad, en: <http://library.fes.de/pdf-files/wiso/12390.pdf>

<sup>44</sup> Frente a un descenso medio del 2 por 100: <http://www.empleo.gob.es/es/mundo/Revista/Revista192/60.pdf>

Puede considerarse que lo ocurrido en Alemania del Este constituye un vaticinio que anticipaba lo que podría ocurrir de no llevarse a cabo la construcción de la UEM con sumo cuidado, como anunciaron en su momento Akerloff *et al.* (1991).

## 6. La pérdida de vigencia de la negociación colectiva *erga omnes* en Alemania y la crisis de la eurozona

Ciertamente, la buena coyuntura del empleo experimentada por la antigua Alemania Occidental tras la crisis de la eurozona (que le permitió cosechar también los resultados de la estrategia salarial de renunciar a las ganancias de competitividad practicada desde la llegada del euro)<sup>45</sup> hace que en esta última etapa la sangría de empleos de Alemania Oriental encuentre buena acogida en el oeste —particularmente en el sur, que vuelve a encontrarse en situación de pleno empleo y hambre de brazos— y que el desempleo se reduzca también allí sustancialmente, hasta situarse por debajo del 9 por 100 (frente al 5,8 por 100 en la antigua RFA)<sup>46</sup>, pero el fracaso económico y del empleo experimentado por la antigua Alemania Oriental, tras 25 años de unificación, ha terminado por destruir el sistema de extensión de los convenios colectivos responsable de todo este proceso (mucho más en el este que en el oeste, aunque también aquí): en el año 2013 mientras el 52 por 100 de los empleos se encontraban cubiertos por la negociación colectiva en el oeste (el 48 por 100 en el sector privado, mayoritariamente con acuerdos de industria, generalmente de alcance regional) en la Alemania del Este la cobertura total era del 35

por 100 (28 por 100 en el sector privado) y, lo más significativo de todo, solo la tercera parte de ellos tenía acuerdos de industria, lo que se debe al abandono masivo de la afiliación a las organizaciones patronales por parte de los empresarios. En síntesis, en 2014 de los 70.000 convenios negociados en toda Alemania solo 500 (un 0,7 por 100) llegaron a tener eficacia general a través de procedimientos de extensión<sup>47</sup>.

Ya desde finales de los noventa, la erosión en el alcance de la negociación a escala de industria regional dio lugar a modificaciones legales que permiten al ministro de Trabajo fijar salarios mínimos sectoriales en áreas no cubiertas por la negociación (y, por tanto, sin el requisito del 50 por 100), pero se trata de medidas excepcionales que se han empleado sobre todo en sectores y profesiones en los que empresas no alemanas pagan bajos salarios a personas de su propio país (bajo el síndrome del «fontanero polaco»). En cambio, el Gobierno de coalición formado tras las últimas elecciones acordó establecer por primera vez un salario mínimo legal de 8,5 euros por hora para todo el país. La ley fue adoptada el 3 de julio de 2014, para entrar en vigor con una serie de excepciones en 2015 y con alcance general el 1 de enero de 2017<sup>48</sup>. La OCDE estimó que cuando la medida fue aprobada un 11,4 por 100 de los trabajadores alemanes no alcanzaba ese mínimo y que su aplicación en aquel momento hubiera supuesto una elevación media del 1,2 por 100 en la masa salarial total<sup>49</sup>.

Dado el retraso salarial acumulado por el país desde la llegada del euro (que las IFI y la OCDE consideran desleal), esa elevación podría haber quedado absorbida, en promedio, ▷

<sup>45</sup> Lo que contribuyó a desencadenar y a agravar la crisis de la eurozona (Bofinger, 2015).

<sup>46</sup> Aunque bajo la definición de desempleo de la OIT la tasa media de desempleo alemana fuera ya en noviembre 2015 del 4,6 por 100: <http://www.empleo.gob.es/es/mundo/Revista/Revista197/49.pdf>

<sup>47</sup> <http://www.worker-participation.eu/National-Industrial-Relations/Countries/Germany/Collective-Bargaining>

<sup>48</sup> Véase *Actualidad Internacional Sociolaboral* n° 182 (septiembre 2014), página 95 <http://www.empleo.gob.es/es/mundo/Revista/Revista182/95.pdf>

<sup>49</sup> OECD (2015, pág 36, Tabla 1.1).

por las revisiones salariales del año 2015<sup>50</sup>, y con mayor motivo en las múltiples excepciones que permitirán aplicar la medida hasta 2017, tras tres revisiones salariales anuales<sup>51</sup>. Bien es verdad que el impacto será muy desigual entre las dos Alemanias (con un 20 por 100 de trabajadores por debajo del mínimo en el este, lo que, de aplicarse la ley inmediatamente supondría un 2,6 por 100 de elevación), y entre las empresas con más y con menos de 20 trabajadores (con un 22 por 100 de trabajadores por debajo del mínimo en las de menos de 20 trabajadores, lo que supondría un 3 por 100 de aumento medio, que se distribuirá también en dos anualidades). De modo que lo que antes venía realizándose a través de la extensión de la negociación colectiva ahora se hará en parte a través de la ley de salario mínimo (titulada, paradójicamente «de fortalecimiento de la autonomía colectiva»).

Esto es, en Alemania –cuna de la negociación colectiva sectorial dual– el sistema quedó prácticamente destruido por su utilización abusiva tras la unificación, al ser empleado para evitar pretendidamente el *dumping* social derivado del colapso del empleo en la zona oriental, lo que bloqueó su crecimiento. Como señala Boeri (2009, 2014, 2015), este sistema está viciado y el grado de armonización salarial que se considere deseable debería realizarse en todas partes a través de la legislación de salario mínimo. En Alemania, eso se hará ahora en un contexto económico próximo al pleno empleo, que provoca ya fuerte presión inmigratoria y los efectos de una legislación de este tipo pueden dosificarse razonablemente para que no dañen al empleo, como señala Schmitt

<sup>50</sup> Véase el convenio colectivo del metal para la Alemania del Noroeste, suscrito el junio de 2014 en: [http://netkey40.igmetall.de/homepages/eu\\_projekt\\_pl/hochgeladenedateien/2014\\_07\\_17\\_Steel-agreement.pdf](http://netkey40.igmetall.de/homepages/eu_projekt_pl/hochgeladenedateien/2014_07_17_Steel-agreement.pdf). Para 2016 el crecimiento medio es de 2,3 por 100: <https://www.igmetall.de/pressemitteilungen-2015-17996.htm>

<sup>51</sup> La revisión salarial media en la industria del metal a lo largo de 2015 para el conjunto de Alemania (3,7 millones de empleados) fue del 3,4 por 100. El recién elegido dirigente de IG Metall, Joerg Hofmann, prometió endurecer posiciones en 2016: <http://www.reuters.com/article/germany-wages-unions-idUSL8N15429I>

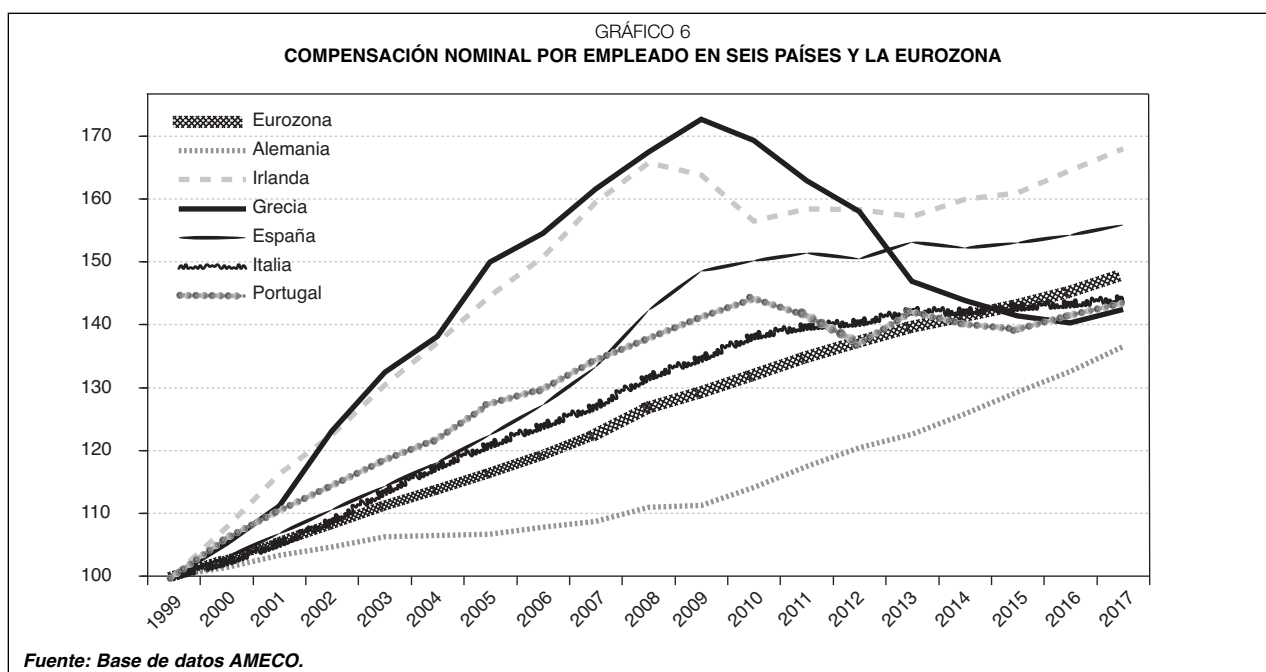
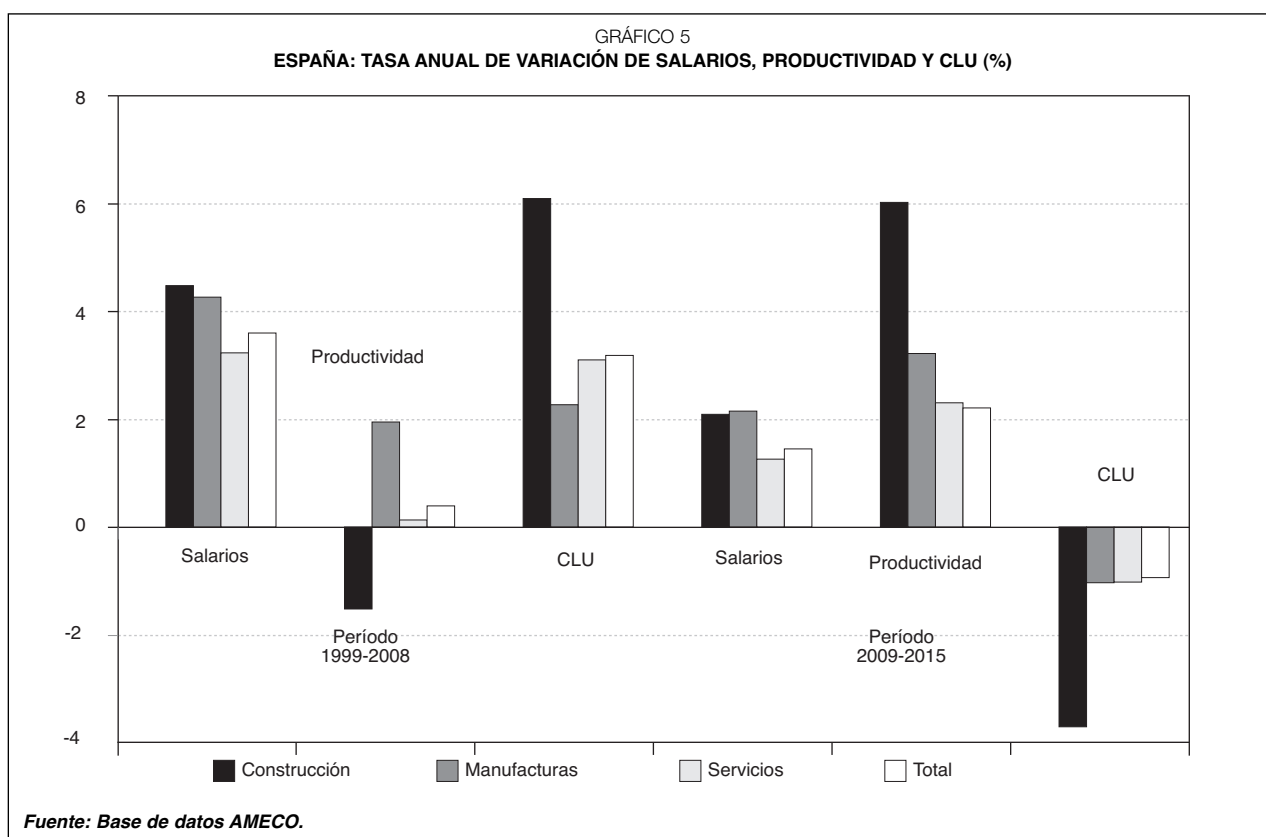
(2013), pero en otros casos no ocurre así, ni ocurrirá en un horizonte previsible, por lo que resulta imprescindible corregir la «perversión» uniformista de los sistemas de negociación colectiva, especialmente en los países que presentan tasas de empleo/población más bajas que la media de la EA y tasas más elevadas de desempleo<sup>52</sup>.

Todos los indicadores arrojan el balance de que adoptar esta estrategia y diseminar la estrategia contrapuesta en los países del sur resultó exitosa para Alemania, aunque el éxito no se debiera exclusivamente al efecto de contagio y de desbordamiento impulsado desde ese país, sino que se vio favorecido por la fiebre consumista y reivindicativa asociada a las burbujas de crédito que experimentó la economía internacional durante la «era Greenspan» y a su fácil transmisión dentro de la nueva eurozona (Espina, 2010), especialmente en aquellos países con negociación colectiva dual que siguieron la orientación impartida por la DGB a través de la CES y no adoptaron una estrategia explícita y firme de contención salarial –como hicieron Alemania y el Benelux, y también los países nórdicos, siguiendo su propia dinámica secular de cooperación, (Calmfors, 2013)–<sup>53</sup>, lo que profundizó la crisis ulterior, ratificando la evidencia según la cual lo que diferencia a las expansiones financieras buenas de las malas (y la profundidad de la recesión ulterior) es el juego de salarios, productividad y costes laborales unitarios (Gorton y Ordóñez, 2016), que son presa fácil para transmitir la euforia.

En España, al amparo de una regulación ineficiente de la negociación colectiva los fenómenos de contagio desde los sectores con burbuja, a salvo de la concurrencia internacional (y con crecimientos negativos de la productividad), se trasladaron fácilmente hacia las manufacturas del sector descubierto y los servicios, arrastrando ▷

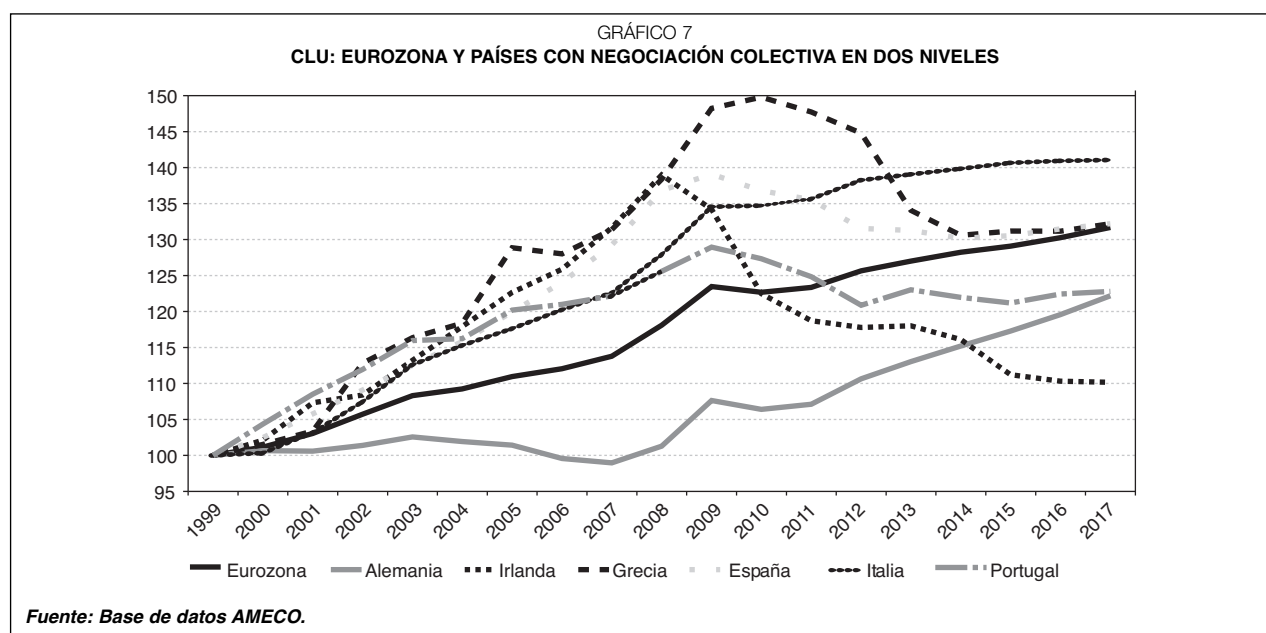
<sup>52</sup> En los gráficos de OECD (2015, pp. 24 y 25) los primeros son Grecia, Italia, España, Turquía Francia, Hungría y Polonia. Los segundos Grecia, España, Portugal, Italia y Eslovaquia.

<sup>53</sup> Como se estudió en el Cuaderno de Documentación CD 102.2, ya citado.



al conjunto, como se observa en el Gráfico 5, algo que no ocurrió en el conjunto de la eurozona (Cuadro 1), pero fue pauta común en toda la periferia (Gráficos 6 y 7).

Las conclusiones de Boeri resultan contundentes y coinciden con la corriente principal de análisis de los resultados de los distintos modelos de negociación colectiva. ▷



**CUADRO 1**  
EUROZONA-12. TASA ANUAL DE VARIACIÓN DE SALARIOS, PRODUCTIVIDAD Y CLU (%)

Sector	Período 1999-2008			Período 2009-2014		
	Rem./empl.	PIB/Empl.	CLU	Rem./empl.	PIB/Empl.	CLU
Construcción .....	2,5	-0,3	2,8	3,9	0,3	3,6
Manufacturas .....	2,6	2,5	0,1	3,6	2,3	1,3
Servicios.....	2,3	0,4	1,8	2,5	0,3	2,2
<b>Total.....</b>	<b>2,3</b>	<b>0,8</b>	<b>1,6</b>	<b>2,7</b>	<b>0,6</b>	<b>2,1</b>

*Fuente: Series AMECO.*

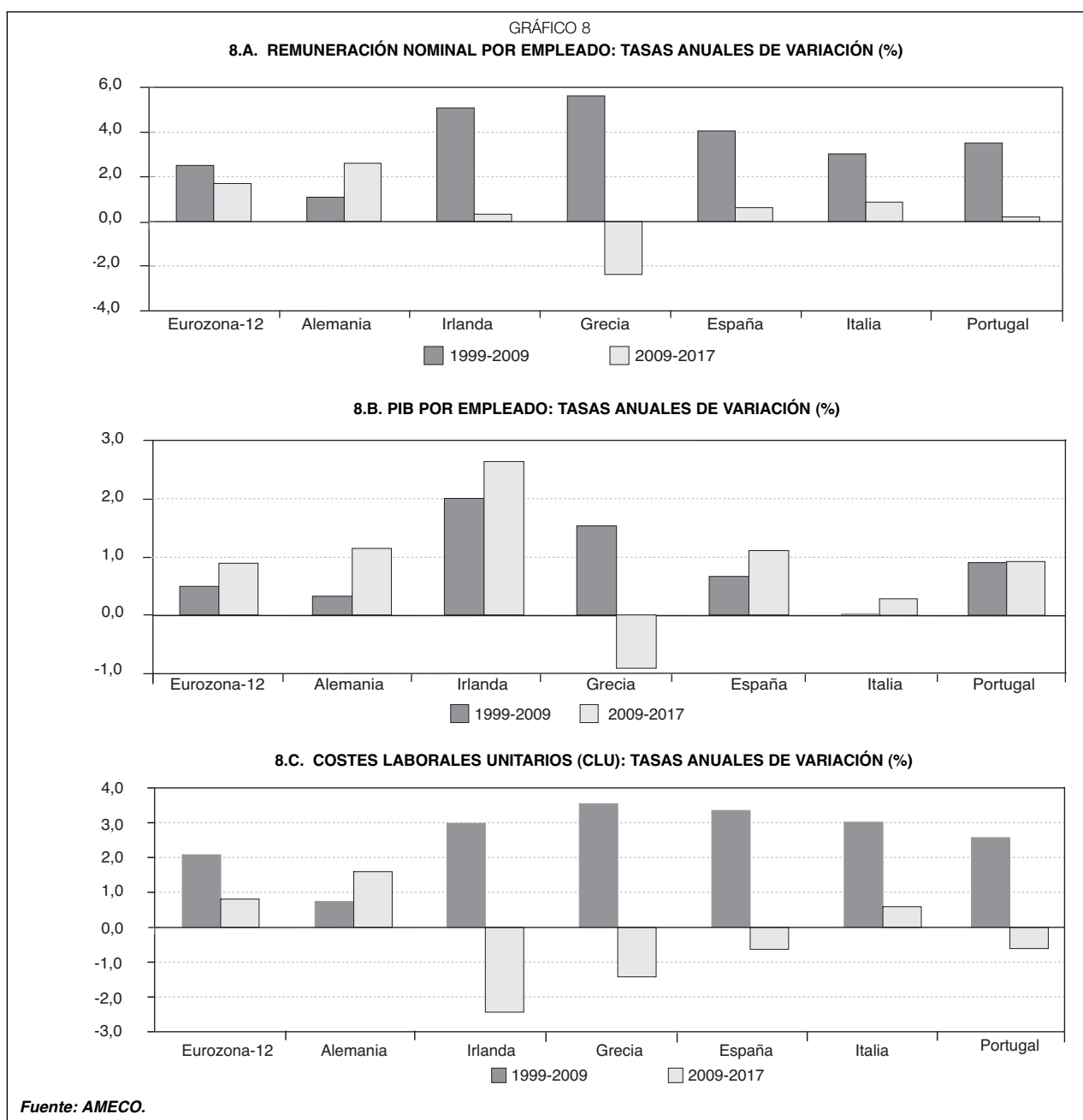
• «Las estructuras duales de negociación, que hacen prevalecer los niveles mínimos establecidos por la negociación sectorial sobre los establecidos por la negociación en el ámbito de la empresa, tienden a combinar la rigidez salarial de los sistemas centralizados con la ausencia de cualquier consideración hacia las restricciones macroeconómicas que sí se observa en los sistemas totalmente descentralizados».

• Para reconciliar flexibilidad microeconómica con estabilidad macroeconómica hay que desdoblarse los sistemas duales en dos verdaderos ramales (uno con negociación a escala de empresas individuales y otro centralizado, para las empresas que no participan en el primero). Además, los acuerdos supraempresariales deberían establecer exclusivamente reglas y no niveles salariales aplicables de manera uniforme a todas las empresas (independientemente de

su productividad y resultados). Los suelos salariales no deberían establecerse mediante negociación colectiva centralizada sino solo a través de leyes que fijen el salario mínimo (situado a un nivel que no implique efectos fuertemente negativos sobre el empleo)».

• «En suma, el diseño preferible para la negociación colectiva consiste en un estructura en la que la negociación a escala de planta, cuando exista, prevalezca sobre la negociación a cualquier otro nivel y donde la negociación sectorial o nacional tenga tan solo valor subsidiario, aplicándose a las empresas que no dispongan de convenio colectivo propio».

Las implicaciones de todo ello sobre el crecimiento y el empleo de los países dista mucho de encontrarse bien estudiada. Quizás la más grave consista en que, al reducir extraordinariamente el grado de concurrencia interior (forzando ▷



el crecimiento de los costes de las pymes, lo que eleva la relación precio/coste marginal para las empresas más grandes y eficientes) desaparece el principal impulso para la innovación y la mejora de la productividad, de acuerdo con el modelo schumpeteriano de crecimiento construido por Aghion, Akcigit y Howitt (2016), ya que el modelo de negociación colectiva dual funciona como la principal herramienta para reducir el grado de competencia, utilizando la

tendencia observada hacia una mayor desigualdad de remuneraciones entre empresas para convertir en inviables a las menos capaces de seguirla (Song *et al.*, 2015). De esta forma se ciegan las asimetrías inherentes al crecimiento, frenándolo y reduciendo el empleo (Acemoglu *et al.*, 2016). La síntesis representada en los Gráficos 8.A, 8.B y 8.C indica que los costes laborales unitarios de estos países crecieron entre 1999 y 2009 a una tasa de ▷

variación anual un punto porcentual por encima de los de la eurozona y de los países centrales (y más de 2,5 puntos por encima de los de Alemania) de modo que si el ajuste de los países centrales después de la crisis ya fue considerable, el de los países periféricos (excepto Italia, que sigue pendiente de realizarlo) obligó a crecimientos constantemente negativos de los CLU, apelando generalmente a la contención salarial (más intensa en Grecia) y, sobre todo, mediante reducciones drásticas del empleo para mejorar la productividad (aunque en Grecia la violenta contracción de producto fue todavía superior, reduciendo la productividad, signo de que la estrategia aplicada, antes y después de la crisis, resultó desastrosa).

## 7. Conclusión

La experiencia de lo que estaba ocurriendo en la Alemania Oriental después de la unificación debería haber alertado acerca de los riesgos que se corrían en los países periféricos, al mantener sistemas de negociación colectiva que propician el contagio salarial a través de la uniformidad retributiva y de condiciones de trabajo practicada por los convenios colectivos de rama. Además, en Alemania la pretensión de aplicar esa forma anómala de negociación ha terminado por bloquear los procedimientos de extensión de convenios, hasta el punto de que la eficacia general de los salarios mínimos ha habido que realizarla por ley, algo a lo que la tradición alemana secular de relaciones industriales era por completo ajena. A ello ha contribuido la observación de la evidencia, cada vez más común, de que salarios mínimos en torno al 40 por 100 del salario medio de los países (que es la situación típica dentro de la OCDE) no son nocivos para el empleo, como se observa en la escasa correspondencia entre tasas de ocupación y nivel relativo del salario mínimo<sup>54</sup>.

<sup>54</sup> Véase OCDE (2015, pp. 24-37).

Resulta inevitable, por tanto, concluir como lo hace Tito Boeri (2014):

«Es imprescindible reformar el sistema de relaciones industriales para descentralizar la negociación de los salarios, de modo que los acuerdos a nivel de rama solo resulten efectivos para aquellas empresas, principalmente pequeñas, en las que no tiene lugar la negociación colectiva a escala de establecimiento».

«Los acuerdos colectivos supraempresariales solo deberían establecer reglas salariales relativas, pero sin aplicar niveles o variaciones salariales de manera uniforme para todas las empresas, sin relación alguna con sus resultados específicos».

En buena medida este impacto diferencial del sistema dual de negociación colectiva sobre los distintos grupos de empresas clasificadas según su tamaño es responsable de la ineficiencia macroeconómica que viene imputándose a esta modalidad de determinación de los salarios desde el estudio pionero de Calmfors-Drifill (1988)<sup>55</sup>, en el que formularon una hipótesis que se mantenía incólume antes de la crisis actual (Drifill, 2005), aunque ya se observase dentro de Alemania un repliegue de sus efectos, al amparo de la legislación vigente en ese país (Zachert, 2004), que obliga a que los negociadores sindicales presentes directamente en la mesa de negociación (y los empresarios afiliados efectivamente a la organización negociadora) representen, al menos, al 50 por 100 de los empleos y de las empresas de la correspondiente rama, para que pueda plantearse un expediente de extensión del convenio a todo el ámbito al que va dirigido, dinámica esta que ha quedado prácticamente abandonada desde la aparición del euro. ▷

<sup>55</sup> Véase también Cuaderno de Documentación 102.2 (12-IX, 2014), §4.1, ya citado.

## Bibliografía

- [1] ACEMOGLU, D. y SHIMER, R. (1998). «Efficient Unemployment Insurance». *NBER Working Paper* n.º 6686, agosto. Disponible en: <http://www.nber.org/papers/w6686.pdf>
- [2] ACEMOGLU, D. ; GEORGY, E. y KONSTANTIN, S. (2016). «Social Mobility and Stability of Democracy: Re-Evaluating De Tocqueville». *NBER Working Paper* n.º 22174, abril. Disponible en: <http://www.nber.org/papers/w22174>
- [3] ACTU (Australian Council of Trade Unions) (2015). *ACTU Submission to the Productivity Commission's inquiry into the workplace relations framework*. Disponible en: <http://www.actu.org.au/our-work/submissions/actu-submission-to-the-productivity-commission-inquiry-into-the-workplace-relations-framework-march-2015>
- [4] AGHION, P.; AKCIGIT, U. y HOWITT, P. (2016). «What Do We Learn from Schumpeterian Growth Theory?». *NBER Working Paper*, n.º 18824, febrero. Disponible en: <http://www.nber.org/papers/w18824>
- [5] AKERLOF, G. A.; Rose, A. K.; YELLEN, J. L. y HESSENIUS, H. (1991). «East Germany in from the cold: The economic aftermath of currency union». *Brookings Papers on Economic Activity*, n.º 1, pp. 1-87. Disponible en: [http://www.brookings.edu/~media/projects/bpea/1991-1/1991a\\_bpea\\_akerlof\\_rose\\_yellen\\_hessenius\\_dornbusch\\_guitian.pdf](http://www.brookings.edu/~media/projects/bpea/1991-1/1991a_bpea_akerlof_rose_yellen_hessenius_dornbusch_guitian.pdf)
- [6] AKERLOF, G. A. y KRANTON, R. E. (2000). «Economics and Identity». *Quarterly Journal of Economics*, agosto, pp. 715-753. Disponible en: <http://public.econ.duke.edu/~rek8/economicsandidentity.pdf>
- [7] AKERLOF, G. A. y KRANTON, R. E. (2002). «Identity and schooling: Some lessons for the economics of education». *Journal of Economic Literature*; diciembre 2002; vol. 40, n.º 4, pp. 1167-1120. Disponible en: <http://public.econ.duke.edu/~rek8/identity&schoolingsomelessons.pdf>
- [8] AKERLOF, G. A. y KRANTON, R. E. (2010). *Identity Economics: How Our Identities Shape Our Work, Wages, and Well-Being*. Princeton University Press.
- [9] BLIEN, U.; MÖLLER, J. ; HONG VAN, P.T. y BRUNOW, S. (2016). «Long-Lasting Labour Market Consequences of German Unification». *Journal of Economics and Statistics Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik*, vol. 236, n.º 2, pp. 181-216. Disponible en: [http://www.degruyter.com/dg/viewarticle.fullcontentlink.pdf?eventlink/\\$002fj\\$002fjbnst.2016.236.issue-2\\$002fjbnst-2015-1013\\$002fjbnst-2015-1013.pdf?format=PAIN&t:ac=j\\$002fjbnst.2016.236.issue-2\\$002fjbnst-2015-1013\\$002fjbnst-2015-1013.xml](http://www.degruyter.com/dg/viewarticle.fullcontentlink.pdf?eventlink/$002fj$002fjbnst.2016.236.issue-2$002fjbnst-2015-1013$002fjbnst-2015-1013.pdf?format=PAIN&t:ac=j$002fjbnst.2016.236.issue-2$002fjbnst-2015-1013$002fjbnst-2015-1013.xml)
- [10] BOERI, T. (2009). «Setting the Minimum Wage». *IZA DP* n.º 4335, julio. Disponible en: <http://ftp.iza.org/dp4335.pdf>
- [11] BOERI, T. (2014). «Two-Tier Bargaining». *IZA DP*, n.º 8358, julio. Disponible en: <http://ftp.iza.org/dp8358.pdf>
- [12] BOERI, T. (2015). «Perverse effects of two-tier wage bargaining structures». *IZA World of Labor 101*. Disponible en: <http://wol.iza.org/articles/perverse-effects-of-two-tier-wage-bargaining-structures-1.pdf>
- [13] BOFINGER, P. (2015). «German wage moderation and the EZ Crisis». *VOX CEPR's Policy Portal*, 30 de noviembre. Disponible en: <http://www.voxeu.org/article/german-wage-moderation-and-ez-crisis>
- [14] BONESMO FREDRIKSEN, K. (2012). «Income Inequality in The European Union». *Economics Department Working Papers* n.º 952, ECO/WKP(2012)29, 16 de abril de 2012. Disponible en: [http://www.oecd.org/officialdocuments/publicdisplaydocumentpdf/?cote=ECO/WKP\(2012\)29&docLanguage=En](http://www.oecd.org/officialdocuments/publicdisplaydocumentpdf/?cote=ECO/WKP(2012)29&docLanguage=En)
- [15] BROADBERRY, S. N. (1998). «How Did the United States and Germany Overtake Britain? A Sectoral Analysis of Comparative Productivity Levels, 1870-1990». *The Journal of Economic History*, vol. 58, n.º 2, pp. 375-407, junio de 1998. Disponible en: <http://dx.doi.org/10.1017/S0022050700020556>
- [16] CALMFORS, L. y DRIFFILL, J. (1988). «Bargaining Structure, Corporatism and Macroeconomic Performance». *Economic Policy*, vol. 3, n.º. 6, pp. 13-61, (abril).
- [17] CALMFORS, L. (2013). «Sweden - From Macroeconomic Failure to Macroeconomic Success», en Maguire, M. & Wilson, G. (eds), *Business and Government*, vol. 4, *Challenges and Prospects*, Routledge. VP: CESifo WP: Fiscal Policy, Macroeconomics and Growth: 3790. Disponible en: <http://www.econstor.eu/bitstream/10419/57944/1/71558359X.pdf>
- [18] CCNCC (2004). *La negociación colectiva en Europa*. Comisión Consultiva Nacional de Convenios Colectivos, MTAS. ▷



- [19] CHANDLER, J.R. y ALFRED D. (1990). *Scale and Scope: The Dynamics of Industrial Capitalism*. Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press.
- [20] DRIFILL, J. (2005). «The Centralization of Wage Bargaining Revisited. What have we learned?». Seminar at The European Institute, LSE, in the series *Landmarks in the Political Economy of European Integration Revisited*, 28 de noviembre. Disponible en: [http://www.ems.bbk.ac.uk/faculty/driffill/research/corp\\_paper\\_b.pdf](http://www.ems.bbk.ac.uk/faculty/driffill/research/corp_paper_b.pdf)
- [21] DUFRESNE, A. (2002). «Wage Co-ordination in Europe: Roots and Routes», en Pochet, P. (ed.) *Wage Policy in the Eurozone*. Brussels, Vienna: PIE Lang, pp.79-110.
- [22] EHRKE, M. (2000). «La Tercera Vía y la Socialdemocracia Europea». Disponible en: <http://library.fes.de/pdf-files/bueros/chile/01897.pdf>
- [23] ERNE, R. (2008). *European Unions: Labor's Quest for a Transnational Democracy*, Cornell University Press, 2008 («The German case»: p. 99 y ss.).
- [24] ESPINA, A. (1978). «Cambios de estructura y crecimiento de la productividad en la economía española, 1964-1978», en *Seminario sobre productividad y política de empleo*, Ministerio Economía, Madrid, noviembre 1979, (pp. 191-216). Disponible en: [http://imagenesbibliotecacentral.minhap.gob.es/pdfpublicaciones/Literaturagris/cambios\\_estructura\\_y\\_crecimiento\\_productividad.pdf](http://imagenesbibliotecacentral.minhap.gob.es/pdfpublicaciones/Literaturagris/cambios_estructura_y_crecimiento_productividad.pdf)
- [25] ESPINA, A. (Comp.) (1991). *Concertación social neocorporatismo y democracia*. MTSS, colección Economía y Sociología del Trabajo. Disponible en: [http://imagenesbibliotecacentral.minhap.gob.es/pdfpublicaciones/Literaturagris/concertacion\\_social\\_es.pdf](http://imagenesbibliotecacentral.minhap.gob.es/pdfpublicaciones/Literaturagris/concertacion_social_es.pdf)
- [26] ESPINA, A. (2002). «La sociología del bienestar de Gösta Esping - Andersen y la reforma del estado de bienestar en Europa», febrero. Disponible en: [http://imagenesbibliotecacentral.minhap.gob.es/pdfpublicaciones/Literaturagris/la\\_sociologia\\_del\\_bienestar\\_de\\_gosta\\_esping\\_andersen.pdf](http://imagenesbibliotecacentral.minhap.gob.es/pdfpublicaciones/Literaturagris/la_sociologia_del_bienestar_de_gosta_esping_andersen.pdf)
- [27] ESPINA, A. (2007). «La vuelta del “hijo pródigo” y la integración europea: el estado de bienestar español en el camino hacia la Unión Económica y Monetaria». *Política y sociedad*, monográfico: *Política Social y Estado del Bienestar*, vol. 44, nº 2, pp. 45-67. Disponible en: <http://revistas.ucm.es/index.php/POSO/article/view/POSO0707230045A>
- [28] ESPINA, A. (2010). «La “Década Maravillosa” y la Recesión Global de 2007-2009 (I-II)», *Documentos Instituto de Estudios Fiscales: IEF Doc 2º/10*; 201 pp. Disponible en: [http://www.ief.es/documentos/recursos/publicaciones/documentos\\_trabajo/2010\\_02.pdf](http://www.ief.es/documentos/recursos/publicaciones/documentos_trabajo/2010_02.pdf)
- [29] GERLING, K. (2002). *Subsidization and Structural Change in Eastern Germany*, Springer Science & Business Media, 20 de junio.
- [30] GLASSNER, V. y POCHET, P. (2011). «Why trade unions seek to coordinate wages and collective bargaining in the Eurozone: past developments and future prospects». *ETUI Working Paper 2011.03*. Disponible en: <http://www.etui.org/Publications2/Working-Papers/Why-trade-unions-seek-to-coordinate-wages-and-collective-bargaining-in-the-Eurozone>
- [31] GORTON, G. Y ORDONEZ, G. (2016). «Good Booms, Bad Booms». *NBER Working Paper 22008*, febrero. Disponible en: <http://www.nber.org/papers/w22008.pdf>
- [32] GRANT, O. (2005). *Migration and Inequality in Germany 1870-1913*, Oxford Historical Monographs, Clarendon Press.
- [33] KEMMERLING, A. y BRUTTEL, O. (2006). «“New politics”» in German labour market policy?. The implications of the recent Hartz reforms for the German welfare state». *West European Politics*, vol. 29, nº 1, pp. 90-112, versión previa disponible en: [https://www.wzb.eu/www2000/alt/ab/pdf/dp\\_sp\\_i\\_2005-101.pdf](https://www.wzb.eu/www2000/alt/ab/pdf/dp_sp_i_2005-101.pdf)
- [34] KINDLEBERGER, C.P. (1967). *Europe's Postwar Growth: The Role of Labor Supply*, Oxford University Press.
- [35] KING, R. (2012). «Theories and Typologies of Migration: An Overview and a Primer», Willy Brandt S. of W.P. in *International Migration and Ethnic Relations* nº 3/12. Disponible en: <https://www.mah.se/upload/Forskningscentrum/MIM/WB/WB%203.12.pdf>
- [36] KOLLMANN, R.; RATTO, M.; ROEGER, V.; IN'T VELD, J. y VOGEL, L. (2014). «What drives the German current account? And how does it affect other EU member states?». *European Economy Economic Papers*, nº 516, abril. Disponible en: [http://ec.europa.eu/economy\\_finance/publications/economic\\_paper/2014/pdf/ecp516\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/economic_paper/2014/pdf/ecp516_en.pdf)
- [37] KRUEGER, A.B. y PISCHKE, J.S. (1995). «A Comparative Analysis of East and West German Labor Markets: Before and After ▽

- Unification», en Freeman-Katz (1995). pp. 405-446. Disponible en: <http://www.nber.org/chapters/c7864>
- [38] LASH, S. y URRY, J. (1987). *The End of Organized Capitalism*. Cambridge: John Wiley & Sons.
- [39] LEHMANN, H. (2003). «Wage Increases are no “Productivity Whip”: An Analysis of the East German Manufacturing Sector». *Wirtschaft im Wandel*, vol. 9, nº1, 15 enero. Disponible en: <http://www.iwh-halle.de/asp/pubdetails.asp?Lang=e&ID=1059&ACTION=Details>
- [40] MAIER, CH. S. (1988). *La refundación de la Europa burguesa. Estabilización en Francia, Alemania e Italia en la década posterior a la Primera Guerra Mundial*, MTSS, Colección historia social, 788 pp.
- [41] MARCOVITS, A. S. (1988). *La política de los sindicatos en Alemania Occidental. Estrategias de clase y representación de intereses durante el crecimiento y la crisis*, MTSS, col. Economía del trabajo, 1988 (primera edición en inglés, de Cambridge U.P., en 1986).
- [42] MARCOVITS, A.S. y OTTO, A. (1991). «Los sindicatos alemanes y la Europa de 1992, en Espina», en A. (Comp.) (1991), pp. 163-190.
- [43] MÜLLER, S. Y STEGMAIER, J. (2015). «The Dynamic Effects of Works Councils on Labor Productivity: First Evidence from Panel Data». *IWH Discussion II Papers*, nº14/2015, septiembre. Disponible en: <http://www.iwh-halle.de/d/publik/disc/14-15.pdf>
- [44] NORBERG, P. y NUMHAUSER-HENNING, A. (2004). «La Negociación Colectiva en Suecia», en CCNCC (2004), pp. 235-266
- [45] OECD (2015). *OECD Employment Outlook 2015*.
- [46] PARICIO TORREGROSA, J (1985). «Características de la dinámica de los salarios industriales», en Lluís Fina Sanglas, Alvaro Espina Montero (coords.) *Estudios de economía del trabajo en España*, vol. 2 (Salarios y política de rentas), pp. 535-550.
- [47] SCHMITT, J. (2013). «Why Does the Minimum Wage Have No Discernible Effect on Employment?», febrero. CEPR: <http://www.cepr.net/documents/publications/min-wage-2013-02.pdf>
- [48] SCHMITTER, P.C. (1974). «Still the Century of Corporatism?». *The Review of Politics*, vol. 36, nº 1, *The New Corporatism: Social and Political Structures in the Iberian World* (enero), pp. 85-131, Disponible en: <http://www.rocheletterman.com/ComparativeExam/sites/default/files/Bibliography%20and%20Summaries/Schmitter%201974.pdf>
- [49] SCHMITTER, P.C. Y GROTE, J.R. (1997). «The Corporatist Sisyphus: Past, Present and Future»- *European University Institute*, Dep. of Pol. an Soc. Sciences Working Paper SPS, nº 97/4: Disponible en: [http://cadmus.eui.eu/bitstream/id/986/97\\_4.pdf/1997](http://cadmus.eui.eu/bitstream/id/986/97_4.pdf/1997)
- [50] SCHULTEN, T. (2002). «Europeanisation of Collective Bargaining. An Overview on Trade Union Initiatives for a Transnational Coordination of Collective Bargaining Policy», WSI Discussion Paper nº 101, Düsseldorf, mayo. Disponible en: [http://www.boeckler.de/pdf/p\\_wsi\\_diskp\\_101.pdf](http://www.boeckler.de/pdf/p_wsi_diskp_101.pdf)
- [51] SENGENBERGER, W. (1988). «La política de empleo en Alemania Occidental: restaurar la competencia entre los trabajadores», en W. Sengerberger, *Lecturas sobre el mercado de trabajo en la RFA, II*, MTSS, Col. Economía del Trabajo.
- [52] SENGENBERGER, W. (1991). «Cambios recientes en la organización industrial y sus consecuencias para el diálogo social y la cooperación», en A. Espina (Comp.) (1991).
- [53] SHIMER, R. y WERNING, I. (2006). «Reservation Wages and Unemployment Insurance». *NBER Working Paper* 12618, octubre. Disponible en: <http://www.nber.org/papers/w12618>
- [54] SINN, H.W. (2007). *Can Germany Be Saved?: The Malaise of the World's First Welfare State*, MIT press. Especialmente Capítulo V: «The Withering East».
- [55] SONG, J.; PRICE, D. J.; GUVENEN, F.; BLOOM, N. y VON WACHTER, T. (2015). «Firming Up Inequality». *NBER Working Paper* 21199, mayo. Disponible en: <http://www.nber.org/papers/w21199>
- [56] STREECK, W. (2008). «Industrial Relations Today: Reining in Flexibility». *MPIfG Working Paper* 08/3, Köln. Disponible en: <http://www.mpifg.de/pu/workpap/wp08-3.pdf>
- [57] STREECK, W. (2008b). *Re-Forming Capitalism: Institutional Change in the German Political Economy*, OUP Oxford, 18 diciembre.
- [58] STREECK, W. (2014). *Buying Time: The Delayed Crisis of Democratic Capitalism*, Verso (1 de mayo).
- [59] STREECK, W. (2016). *How Will Capitalism End*, Verso Books (8 de noviembre).
- [60] WINDOLF, P. (1989). «Productivity Coalitions and the Future of European Corporatism», *Industrial Relations*. vol. 28, nº 1. Disponible en: <https://www.uni-trier.de/fileadmin/fb4/prof/soz/APO/1-001.pdf>
- [61] ZACHERT, U. (2004). «La negociación colectiva en Alemania», en CCNCC (2004), pp. 29-52.

Juan Puchalt Sanchis\*

## LA EVOLUCIÓN DE LA ACTIVIDAD FERIAL EN ASIA-PACÍFICO

La organización y celebración de ferias comerciales es una actividad de plena actualidad, que se extiende por la mayor parte de países. En este trabajo se estudia la actividad ferial en Asia-Pacífico para conocer su situación actual y su evolución en el periodo 2004-2014. Mediante el análisis estadístico y tomando como fuente la información de asociaciones internacionales de ferias, se obtienen interesantes conclusiones sobre sus características y comportamiento, tendencias e ideas valiosas para los agentes feriales y las empresas que puedan operar o participar en futuros eventos. La región analizada presenta un notable dinamismo, encabezado por China, en paralelo con el propio desarrollo de sus economías.

**Palabras clave:** ferias comerciales, *marketing*, desarrollo económico, comercio exterior, infraestructura comercial.

**Clasificación JEL:** D12, F14, M31, M37.

### 1. Introducción

Ya existieron ferias en antiguas civilizaciones, como la griega o la romana, que fueron evolucionando a lo largo de los siglos, adaptándose a las necesidades económicas de cada momento. La mayoría de las principales ferias europeas tienen su origen en la expansión económica y la política territorial, religiosa y comercial empleada en la época carolingia (Carreras y Torra, 2004). La celebración de ferias en la Edad Media, especialmente a partir del siglo XII, ayuda a comprender cómo afectan las mismas al comercio y a la compraventa de productos variados y de diferente procedencia. En España se llegan a celebrar numerosas ferias en la Edad Media, en distintas localidades y regiones.

\* Profesor en ESIC Business & Marketing School (Campus Valencia). Profesor-consultor-especialista en ferias comerciales.

Versión de abril de 2016.

Por ejemplo, se contabilizan alrededor de cien concesiones de nuevas ferias a distintas poblaciones catalanas, dentro de la antigua Corona de Aragón, entre los años 1035 y 1443 (Carreras y Torra, 2004). Algunas ferias, en la Corona de Castilla, llegaron a alcanzar un gran reconocimiento, como las de Villalón, Medina de Rioseco y Medina del Campo. Pero la mayor parte de estas ferias desaparecieron con el paso del tiempo. A finales del siglo XIX y principios del XX comienzan a celebrarse ferias de nueva creación en diferentes ciudades europeas, como fue la de Valencia en el caso español, a partir de 1917 (Lluch, 1982), a la que sucederían otras, y que fueron, en primer lugar, de carácter multisectorial y dirigidas al consumidor, y derivarían en su mayoría, a partir de los años sesenta, en ferias especializadas o monográficas, similares a como son hoy en día. ▷

Las actuales manifestaciones feriales distan mucho de los antiguos mercados y ferias de la época, si bien su finalidad, en última instancia, sigue siendo la comercial principalmente. Pero a las ferias actuales se les asignan múltiples funciones: comunicación, promoción, ventas, relaciones, intercambio de información, investigación, fidelización de clientes, posicionamiento, distribución, formación, test de mercado y de producto, entre otras (Puchalt, 2001). De hecho, en las ferias coinciden, antes, durante y después de las mismas, casi todas las variables relacionadas con la comunicación empresarial (Munuera *et al.*, 1993). Para Stevens (2005) las ferias son destacados medios de comunicación, pues combinan de forma única ventas y *marketing*, aprovechando las ventajas y oportunidades de ambas. Las ferias favorecen el desarrollo económico y facilitan el cumplimiento de los objetivos empresariales de las firmas expositoras, de los visitantes, de las organizaciones feriales y de otras empresas proveedoras. Muchos de los trabajos relativos a las ferias hacen alusión a las notables posibilidades que ofrecen para lograr contactos de calidad en un corto período de tiempo (Munuera *et al.*, 1995; Puchalt, 2001; Jiménez *et al.*, 2002; Mesonero, 2004). Suponen una excelente oportunidad para el contacto cara a cara con múltiples colectivos relacionados con la empresa que participa en la feria como expositora: además de los clientes actuales y potenciales, intermediarios actuales y futuros, proveedores, accionistas, empresas competidoras, directivos, empleados y colaboradores, Administración, estudiantes y la sociedad en general (Godar y O'Connor, 2001). Para los visitantes, ya sean profesionales o consumidores, las ferias comerciales permiten conocer, en tan solo unos días, la situación del sector, las últimas novedades y soluciones, la importancia de los expositores, las acciones de comunicación realizadas, los niveles de competencia, y los precios y condiciones, entre otros aspectos.

En definitiva, podemos definir las ferias comerciales como eventos, de unos pocos días de duración, habitualmente de celebración periódica, y con una función de *marketing*, en el que un determinado número de empresas de uno o más sectores económicos –expositores– participa en los mismos, para exponer sus productos o servicios y para ponerse en contacto con otras empresas clientes –reales o potenciales–, profesionales, prescriptores, o consumidores, que asisten a dichos eventos como visitantes y, tanto unos como otros, fundamentalmente con fines comerciales, de investigación y para intercambiar información, ideas y opiniones (Puchalt, 2001).

El objetivo del presente trabajo es el de conocer la envergadura de la actividad ferial en Asia-Pacífico, sus características, el comportamiento y evolución de sus distintos parámetros en la última década y otros aspectos de interés. Para ello se analizan principalmente quince países de la zona. El directorio m+a, al que se alude un poco más adelante, permite ver que en otros países del área geográfica también se celebran ferias, aunque no presentan cifras significativas: Afganistán, Bangladesh, Camboya, Myanmar, Sri Lanka y Nueva Zelanda, entre otros.

## 2. Panorama del sector ferial en Asia-Pacífico

La asociación internacional UFI<sup>1</sup>, The Global Association of the Exhibition Industry, estima que actualmente se celebran unas 31.000 ferias al año en todo el mundo, que suponen una ocupación de 124 millones de metros cuadrados de superficie de exposición neta y en las que participan 4,4 millones de empresas expositoras y 260 millones de visitantes (UFI, 2014). Por otra parte, el conocido directorio y buscador ferial m+a<sup>2</sup> presenta ▷

<sup>1</sup> [www.ufi.org](http://www.ufi.org)

<sup>2</sup> [www.expodatabase.com](http://www.expodatabase.com) (consulta realizada en octubre de 2015).

CUADRO 1  
EVOLUCIÓN DEL PIB ANUAL EN PAÍSES DE ASIA-PACÍFICO EN 2004-2014

Países	Crecimiento del PIB (%)											Crecimiento medio (%)
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	
China <sup>1</sup> .....	10,1	11,4	12,7	14,2	9,6	9,2	10,6	9,5	7,8	7,7	7,3	10,0
Japón.....	2,4	1,3	1,7	2,2	-1,0	-5,5	4,7	-0,5	1,8	1,6	-0,1	0,8
Corea del Sur.....	4,9	3,9	5,2	5,5	2,8	0,7	6,5	3,7	2,3	2,9	3,3	3,8
Hong Kong.....	8,7	7,4	7,0	6,5	2,1	-2,5	6,8	4,8	1,7	3,1	2,5	4,4
India.....	7,9	9,3	9,3	9,8	3,9	8,5	10,3	6,6	5,1	6,9	7,3	7,7
Australia.....	4,1	3,2	3,0	3,8	3,7	1,8	2,0	2,4	3,6	2,4	2,5	3,0
Tailandia.....	6,3	4,2	5,0	5,4	1,7	-0,7	7,5	0,8	7,3	2,8	0,9	3,7
Singapur.....	9,5	7,5	8,9	9,1	1,8	-0,6	15,2	6,2	3,4	4,4	2,9	6,2
Indonesia.....	5,0	5,7	5,5	6,3	6,0	4,6	6,2	6,2	6,0	5,6	5,0	5,6
Filipinas.....	6,7	4,8	5,2	6,6	4,2	1,1	7,6	2,6	-1,4	-1,1	-0,4	3,3
Malasia.....	6,8	5,3	5,6	6,3	4,8	-1,5	7,4	5,3	5,5	4,7	6	5,1
Pakistán.....	7,4	7,7	6,2	4,8	1,7	2,8	1,6	2,7	3,5	4,4	4,7	4,3
Vietnam.....	7,5	7,5	7,0	7,1	5,7	5,4	6,4	6,2	5,2	5,4	6,0	6,3
Macao.....	26,9	8,6	14,4	14,3	3,4	1,7	27,5	21,3	9,2	10,7	-0,4	12,5
Crecim. medio (%).....	8,2	6,3	6,9	7,3	3,6	1,8	8,6	5,6	4,4	4,4	3,4	5,5

<sup>1</sup> Los datos relativos a Taiwán no aparecen desglosados en la fuente consultada.

Fuente: elaboración propia con datos del Banco Mundial ([www.bancomundial.org](http://www.bancomundial.org)).

datos de ferias que se celebran en 1.482 ciudades de 126 países. Otro directorio y buscador, EventsEye<sup>3</sup>, contiene eventos que tienen lugar en 1.016 ciudades de 134 países. Se trata por tanto de una actividad muy extendida y habitual en un gran número de países.

Europa representaba más de la mitad del mercado mundial de ferias en el año 2004, y actualmente dispone de la mayor capacidad de exposición y reúne los mayores recintos feriales y a los principales organizadores, sobre los que recae el mayor porcentaje de la actividad (Puchalt, 2008). EEUU y Canadá registran asimismo cifras muy relevantes. Incluyendo los más de 5.500 eventos de pequeñas dimensiones, entre 280 y 930 m<sup>2</sup>, se estiman al año más de 14.000 certámenes (Puchalt y Munuera, 2008). Por otra parte, como iremos viendo, la industria ferial en los países de Asia-Pacífico muestra un notable dinamismo en toda la última década analizada, liderado especialmente por China.

El Cuadro 1 muestra la evolución económica de Asia-Pacífico desde 2004 a 2014, a través del crecimiento anual del producto interior bruto en diferentes países, con datos procedentes del Banco Mundial<sup>4</sup>. El crecimiento medio anual

conjunto es del 5,5 por 100. Destaca el crecimiento medio del PIB de: Macao (12,5 por 100), China (10), India (7,7), Vietnam (6,3), Singapur (6,2) e Indonesia (5,6). Y también es de señalar el escaso crecimiento medio anual de Japón, del 0,8 por 100.

La UFI (2014) estima que la cuota de Asia-Pacífico sobre el total mundial, en términos de ocupación ferial, pasó del 14,9 por 100 en 2008 al 17,4 por 100 en 2012, como muestra el Cuadro 2, es decir, registró un aumento de la cuota del 9,1 por 100, mientras Europa y Norteamérica –EEUU y Canadá– disminuyeron su participación en dicho periodo, un 12,5 y un 8,6 por 100 respectivamente, pasando del 40 por 100 de cuota al 37,3 por 100 en el caso de Europa, y del 39,5 al 38,4 por 100 en el caso de Norteamérica. La UFI (2014), estima igualmente que las ferias de China en 2012 totalizaron 13,7 millones de m<sup>2</sup> de espacio alquilado. Estos datos relativos a Asia-Pacífico contrastan con los que presentan las investigaciones de BSG (Business Strategies Group) a lo largo de la década, y recogidos en este trabajo, pero la propia UFI (2014) apunta que estos últimos vienen a representar realmente el 75 por 100 de la actividad en la región en términos de espacio alquilado, porcentaje que podría extrapolarse a otros datos de este artículo. ▷

<sup>3</sup> [www.eventseye.com](http://www.eventseye.com) (consulta realizada en octubre de 2015).

<sup>4</sup> [www.bancomundial.org](http://www.bancomundial.org)

**CUADRO 2**  
EVOLUCIÓN DE LA OCUPACIÓN FERIAL POR ZONAS GEOGRÁFICAS

Zonas geográficas	2008		2010		2012		% Variación 2010/08	% Variación 2012/10	% Variación 2012/08
	Ocupación (mill. m <sup>2</sup> )	%	Ocupación (mill. m <sup>2</sup> )	%	Ocupación (mill. m <sup>2</sup> )	%			
Europa .....	53,0	40,0	47,7	39,2	46,4	37,3	-10	-2,7	-12,5
Norteamérica .....	52,3	39,5	45,6	37,4	47,8	38,4	-12,8	2,8	-8,6
Asia Pacífico .....	19,8	14,9	20,6	16,9	21,6	17,4	4,0	4,9	9,1
América Central y Sur .....	4,0	3,0	4,4	3,6	5,1	4,1	10,0	15,9	27,5
Oriente Medio .....	2,4	1,8	2,5	2,0	2,6	2,1	4,2	4,0	8,3
África .....	1,0	0,8	1,0	0,8	1,0	0,8	0,0	0,0	0,0
<b>Total .....</b>	<b>132,5</b>	<b>100,0</b>	<b>121,8</b>	<b>100,0</b>	<b>124,5</b>	<b>100,0</b>	<b>-8,1</b>	<b>100,0</b>	<b>-6,8</b>

Fuente: UFI (2014).

**CUADRO 3**  
EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE FERIAS CELEBRADAS EN ASIA-PACÍFICO EN 2004-2014

Países	Número de ferias											Porcentaje s/total 2014	Variación 14/04 <sup>1</sup> (%)	Crecimiento medio anual (%)
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014			
China .....	555	567	587	456	493	514	517	532	542	565	619	29,0	11,5	1,5
Japón .....	476	473	475	362	360	326	329	323	332	329	338	15,9	-29,0	-3,0
Corea del Sur .....	141	139	140	151	146	154	147	152	156	160	158	7,4	12,1	1,2
Hong Kong .....	56	55	82	84	85	88	98	101	113	109	95	4,5	69,6	6,4
India .....	130	130	158	113	131	112	127	134	138	145	162	7,6	24,6	3,3
Australia .....	nd	nd	151	168	165	166	166	171	176	179	182	8,5	20,5	2,8
Taiwán .....	47	58	60	46	62	63	74	80	74	89	102	4,8	117,0	9,3
Tailandia .....	65	56	69	63	71	75	71	77	83	77	88	4,1	35,4	3,7
Singapur .....	53	52	59	52	69	74	80	97	86	93	88	4,1	66,0	6,0
Indonesia .....	56	55	54	48	41	43	43	47	49	51	63	3,0	12,5	1,7
Filipinas .....	62	62	59	58	35	36	38	41	43	44	46	2,2	-25,8	-1,8
Malasia .....	41	54	57	53	47	43	49	57	64	77	78	3,7	90,2	7,5
Pakistán .....	17	17	32	21	25	26	27	28	28	29	29	1,4	70,6	8,8
Vietnam .....	48	41	56	47	47	47	50	51	55	57	58	2,7	20,8	2,8
Macao .....	nd	nd	nd	10	16	15	17	14	9	9	26	1,2	160,0	28,9
<b>Total .....</b>	<b>1.747</b>	<b>1.759</b>	<b>2.039</b>	<b>1.732</b>	<b>1.793</b>	<b>1.782</b>	<b>1.833</b>	<b>1.905</b>	<b>1.948</b>	<b>2.013</b>	<b>2.132</b>	<b>100,0</b>	<b>22,0</b>	<b>2,3</b>

<sup>1</sup> El primer dato tomado para el cálculo de Australia corresponde a 2006 y el de Macao a 2007.  
nd: no disponible.

Fuente: elaboración propia con datos de UFI-BSG (2005-2015).

En el Cuadro 3 puede observarse la evolución en el número de ferias desde 2004 a 2014 en los 15 países analizados. En ese periodo, el incremento conjunto ha sido del 22 por 100, alcanzando la cifra máxima, 2.132 eventos, en el último año. El crecimiento anual medio se sitúa en el 2,3 por 100. El comportamiento ha sido desigual para los diferentes países, registrando descensos únicamente en el caso de Japón, un 29 por 100, es decir 138 ferias menos en 2014 que en 2004, y Filipinas, un 25,8 por 100 (-16 ferias). Los incrementos más significativos los presentan: Macao (160 por 100, desde 2007), Taiwán (117), Malasia (90,2), Pakistán (70,6), Hong Kong (69,6) y Singapur (66).

Las investigaciones relativas a toda la década analizada, como muestra el Cuadro 4, revelan que la ocupación del espacio neto en las ferias de Asia-Pacífico pasó de 8.188.250 m<sup>2</sup> en 2004 a 18.641.750 m<sup>2</sup> en 2014, lo que representa un crecimiento del 127,7 por 100, es decir un porcentaje cinco veces mayor al producido con relación al número de ferias celebradas. Además, dicho crecimiento se produce año tras año sin excepción. El crecimiento medio anual en materia de ocupación, para el conjunto de países, fue del 8,8 por 100, frente al 2,3 por 100 mencionado anteriormente, relativo a las ferias celebradas (UFI-BSG, 2005-2015). Del total de las ferias registradas en 2014, corresponde a China el 29 por 100, es decir 619, ▷

LA EVOLUCIÓN DE LA ACTIVIDAD FERIA EN ASIA-PACÍFICO

CUADRO 4 EVOLUCIÓN DE LA SUPERFICIE OCUPADA EN LAS FERIAS CELEBRADAS EN ASIA-PACÍFICO EN 2004-2014							
Países	Superficie neta (m <sup>2</sup> )						
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
China .....	3.551.500	4.174.000	5.088.500	6.716.250	7.647.500	8.163.250	8.517.500
Japón .....	2.107.000	2.156.750	2.174.250	2.196.750	2.056.750	1.977.500	1.928.250
Corea del Sur ...	509.000	515.250	528.000	694.500	745.750	774.750	802.750
Hong Kong.....	501.000	523.250	776.250	803.750	822.500	787.000	870.000
India .....	427.500	380.750	526.000	648.250	693.500	703.500	763.750
Australia.....	nd	nd	410.250	445.250	510.250	519.500	528.000
Taiwán.....	301.250	341.000	409.750	365.000	458.500	487.250	552.000
Tailandia.....	191.750	274.250	380.500	373.750	448.750	466.500	432.500
Singapur .....	179.250	182.000	201.500	206.250	229.250	241.250	250.000
Indonesia .....	123.250	171.000	169.500	186.500	161.000	163.250	167.750
Filipinas.....	120.250	124.250	114.000	92.750	80.500	82.000	128.250
Malasia .....	110.250	165.500	246.000	247.250	223.250	233.750	265.000
Pakistán.....	38.000	41.250	61.500	67.000	64.250	64.750	66.750
Vietnam.....	28.250	63.500	109.000	113.500	140.750	141.250	141.500
Macao.....	nd	nd	nd	39.250	66.250	97.750	125.000
<b>Total .....</b>	<b>8.188.250</b>	<b>9.112.750</b>	<b>11.195.000</b>	<b>13.196.000</b>	<b>14.348.750</b>	<b>14.903.250</b>	<b>15.539.000</b>

nd: no disponible.  
Fuente: elaboración propia con datos de UFI-BSG (2005-2015).

CUADRO 4 (continuación) EVOLUCIÓN DE LA SUPERFICIE OCUPADA EN LAS FERIAS CELEBRADAS EN ASIA-PACÍFICO EN 2004-2014							
Países	2011	2012	2013	2014	Porcentaje s/total 2014	Variación 2014/2004 (%) <sup>1</sup>	Crecimiento medio anual (%)
China .....	8.733.750	8.996.000	9.719.750	10.443.000	56	194	11,7
Japón .....	1.873.000	1.932.750	1.977.000	2.026.750	10,9	-3,8	-0,3
Corea del Sur ...	820.250	826.750	854.500	924.750	5,0	81,7	6,5
Hong Kong.....	880.000	876.500	906.000	934.750	5,0	86,6	7,2
India .....	789.000	810.750	854.750	920.000	5,0	115,2	8,7
Australia.....	522.750	536.750	556.250	574.000	3,1	39,9	4,4
Taiwán.....	619.250	629.250	716.250	779.250	4,2	158,7	10,4
Tailandia.....	462.500	464.250	506.250	550.000	3,0	186,8	12,2
Singapur .....	286.500	296.000	329.250	332.500	1,8	85,5	6,5
Indonesia .....	178.000	189.750	203.000	221.750	1,2	79,9	6,7
Filipinas.....	139.500	145.000	151.250	164.500	0,9	36,8	4,7
Malasia .....	302.500	308.250	300.000	321.000	1,7	191,2	12,8
Pakistán .....	70.750	72.500	77.000	81.750	0,4	115,1	8,7
Vietnam.....	143.250	150.250	158.750	170.250	0,9	502,7	24,4
Macao.....	84.500	72.500	72.500	197.500	1,1	403,2	38,6
<b>Total .....</b>	<b>15.905.500</b>	<b>16.307.250</b>	<b>17.382.500</b>	<b>18.641.750</b>	<b>100,0</b>	<b>127,7</b>	<b>8,8</b>

<sup>1</sup> El primer dato tomado para el cálculo de Australia corresponde a 2006 y el de Macao a 2007.  
Fuente: elaboración propia con datos de UFI-BSG (2005-2015).

y el 56 por 100 de la superficie total, 10.443.000 m<sup>2</sup>. A Japón, el segundo país con mayor actividad, corresponde un 15,9 por 100 de las ferias, 338, y un 11 por 100 de la superficie total. Australia es el tercer país en número de ferias, 182, es decir el 8,2 por 100 de las ferias totales, y el 3,1 por 100 de la superficie ocupada global.

Los países con incrementos iguales o superiores a la media entre 2004 y 2014, en materia de superficie ocupada, son: Vietnam (502,7 por 100), Macao (403,2), Malasia (191,2),

Tailandia (186,8), Taiwán (158,7), India (115,2) y Paquistán (115,1). Al comparar sus datos de ocupación de ambos años, Japón es el único país que registra una disminución, del 3,8 por 100, frente a la del 29 por 100 en el número de ferias, si bien muestra crecimientos sucesivos en dicho parámetro desde 2004 a 2007 y desde 2011 a 2014. La ocupación conjunta de los cinco primeros países por dicho concepto, China, Japón, Corea, Hong Kong e India, representa casi el 82 por 100 del total, porcentaje que ▷

**CUADRO 5  
PRINCIPALES ORGANIZADORES FERIALES EN ASIA PACÍFICO**

Organizadores	Sede principal
1. China Foreign Trade Centre Group .....	Guangzhou
2. Hong Kong Trade Development Council – HKTDC .....	Hong Kong
3. UBM Asia Ltd. (anteriormente CMP Asia).....	Hong Kong
4. China Council for the Promotion of International Trade.....	Beijing
5. Reed Exhibitions .....	Singapur/Beijing
6. Allworld Exhibitions – Asia .....	Varias
7. Dongguan Famous Furniture Association .....	Dongguan
8. Taiwan External Trade Development Council - TAITRA .....	Taiwán
9. Japan Management Association .....	Tokio
10. Messe Frankfurt .....	Hong Kong
11. Department of Export Promotion, Thailand.....	Bangkok
12. Shenzhen Furniture Association .....	Shenzhen
13. Export Promotion Council for Handicrafts.....	India
14. Messe Köln .....	Singapur
15. China Foreign Trade Guangzhou Exhibition Corporation .....	Guangzhou
16. Shanghai EastBest International Group Co. Ltd.....	Shanghai

Fuente: UFI-BSG (2005-2012).

**CUADRO 6  
FERIAS DE ORGANIZADORES ALEMANES FUERA DE SU PAÍS**

Áreas geográficas	Número de ferias									Porcentaje s/total 2016	Variación 16/01 (%)	Variación 16/09 (%)
	2001	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016			
Asia .....	41	118	124	130	141	140	163	156	160	50,2	290,2	35,6
Europa (no UE) .....	20	46	52	68	61	65	66	69	70	21,9	360,0	52,2
Unión Europea .....	20	5	6	18	22	19	22	22	22	6,9	360,0	340,0
Norteamérica.....	5	7	9	8	12	13	21	19	25	7,8	400,0	257,1
Latinoamérica.....	18	14	15	17	14	21	14	19	19	6,0	5,6	35,7
Oriente Medio.....	0	17	15	18	13	14	11	18	15	4,7	1.500	-11,8
África .....	2	3	3	3	2	4	4	10	6	1,9	200,0	100,0
Australia-Oceanía.....	1	1	2	1	1	1	2	2	2	0,6	100,0	100,0
<b>Total .....</b>	<b>87</b>	<b>211</b>	<b>226</b>	<b>263</b>	<b>266</b>	<b>277</b>	<b>303</b>	<b>315</b>	<b>319</b>	<b>100,0</b>	<b>266,7</b>	<b>51,2</b>

Fuente: elaboración propia con datos de AUMA (2002, 2010, 2011, 2012, 2013, 2014, 2015a, 2015b).

alcanza el 89,2 añadiendo los datos de superficie de Taiwán y de Australia. Además, China es el segundo país del mundo en materia de ocupación ferial, por delante de Alemania, y sólo superado por EEUU (UFI, 2014).

### 3. Organizadores de ferias en la región

Los principales organizadores que operan en Asia-Pacífico, tomando como referencia la superficie ocupada por sus ferias, aparecen detallados en el Cuadro 5, según la información procedente de varias ediciones de UFI-BSG (2005-2012). Entre ellas cabe destacar la presencia de algunos de los mayores operadores mundiales: Reed Exhibitions, UBM, Messe Frankfurt y Messe Köln, todos ellos europeos, y con oficinas en Asia.

En materia de ferias, es relevante el protagonismo de los organizadores de países ajenos al área objeto de estudio, fundamentalmente de Europa. En el caso de las organizaciones alemanas, este tipo de actividades es creciente año tras año, como puede observarse en el Cuadro 6. De acuerdo con la asociación de ferias alemanas AUMA<sup>5</sup> (2015a), en 2014, las 21 entidades de Alemania miembros de dicha asociación y de FAMA<sup>6</sup>, organizaron 303 ferias en el exterior del país, basadas en certámenes celebrados con éxito en su sede habitual. De las 303 ferias, 163 tuvieron lugar en Asia (53,8 por 100) y 2 en Australia (0,7 por 100). El resto, 66, corresponden a países europeos no comunitarios (21,8 por 100); 22 a países de la ▷

<sup>5</sup> [www.auma.de](http://www.auma.de) (Ausstellungs- und Messe-Ausschuss der Deutschen Wirtschaft e.V.).

<sup>6</sup> [www.fama.de](http://www.fama.de) (Fachverband Messen und Ausstellungen e.V.).



Unión Europea (7,3 por 100); 21 a Norteamérica (6,9 por 100); 14 a Latinoamérica (4,6 por 100); 11 a Oriente Medio (3,6 por 100); y 4 a África (1,3 por 100). Se trata de ferias que cubren muy diferentes sectores: maquinaria, industria textil, alimentación, agricultura y actividad forestal, tecnología médica, construcción, etcétera. La ocupación neta total de las ferias organizadas en el exterior fue de 3,7 millones de m<sup>2</sup>, el número de expositores 124.000, y el número de visitantes se situó en 7,3 millones (AUMA, 2015a).

En 2015 se celebraron 315 de estas ferias fuera de Alemania, y la previsión para 2016 es de 319, en 37 países diferentes, organizadas por 18 miembros de AUMA, destacando nuevamente Asia, con 160 eventos, seguida de la Europa no comunitaria con 70 ferias, Norteamérica 25, países de la Unión Europea 22, Latinoamérica 19, Oriente Medio 15, África 6 y Australia/Oceanía 2 (AUMA (2015b).

Atendiendo a los datos que muestra el Cuadro 6, la mitad de las ferias organizadas por entidades alemanas en el exterior son llevadas a cabo en Asia-Pacífico, lo que demuestra el interés de los organizadores por dichos mercados, así como el de las empresas que, como expositoras, invierten y confían en el instrumento ferial en los países y regiones mencionados. En 2016 el foco principal de la actividad ferial alemana en el exterior se centra en China, India, Rusia, Turquía y EEUU, suponiendo estos cinco países dos terceras partes de las 319 ferias previstas. Concretamente, las ferias que se celebran en 2016 en Asia-Pacífico se concentran principalmente en China, en las ciudades de Shanghái, Guangzhou, Beijing, Chengdu, Foshan, Nanjing, Shenzhen, Wuhan y Yiwu –principalmente en las tres primeras–, así como en Hong Kong y Macao. En India, las ferias previstas tienen lugar en Mumbai, Nueva Delhi, Ahmedabad, Bangalore, Chennai, Coimbatore, Dhansura, Gandhinagar, Gurgaon/Delhi, Hyderabad y Karnal, en especial en las

dos primeras. En Japón, en Tokio, Osaka y Fukuoka; en Indonesia, Yakarta; en Tailandia, Bangkok; en Vietnam, Ho Chi Minh; en Australia, Melbourne y Sídney y otros países en los que organizan ferias los operadores alemanes son Singapur y Taiwán (AUMA, 2015b). Por tanto, un porcentaje importante de las ferias celebradas en Asia-Pacífico corresponde a organizadores alemanes.

#### 4. Análisis sectorial

Si analizamos el comportamiento de las ferias desde el punto de vista sectorial, en 2014, el sector de ingeniería y productos industriales, con 2,12 millones de m<sup>2</sup> de espacio ocupado, se mantiene como el más representado. El segundo es el de productos terminados en general, con una ocupación de 1,91 millones de m<sup>2</sup>. El sector del mueble, el tercero más representado, totaliza 1,78 millones de m<sup>2</sup>. Otros seis sectores registran ocupaciones por encima del millón de m<sup>2</sup>: electrónica, alimentación y bebidas, textiles, ocio, construcción y automoción (UFI-BSG, 2015). Como muestra el Cuadro 7, el peso de los sectores se ha mantenido bastante invariable desde las primeras investigaciones por parte de BSG en 2005. Solo las categorías correspondientes a productos industriales y productos terminados en general superaron el 10 por 100 del espacio ocupado en 2014. El sector del mueble e interiorismo estuvo ligeramente por debajo del 10 por 100. En un segundo bloque podrían situarse otros siete sectores que alcanzaron un porcentaje entre el 5 y el 10 por 100: electrónica y componentes, que ha pasado del 5 al 7 por 100; textiles, ropa y moda; alimentación, bebidas y *hospitality*; ocio, *hobby* y entretenimiento; automóviles y motocicletas; construcción e infraestructuras, que ha pasado del 3 al 6 por 100; y productos *premium*, hogar, regalos y juguetes, que ha disminuido su presencia, pasando, de suponer el 9 por 100 en 2004, ▷

**CUADRO 7**  
EVOLUCIÓN DE LOS SECTORES PRESENTES EN LAS FERIAS CELEBRADAS EN ASIA-PACÍFICO  
(En términos porcentuales)

Sectores	2004 (%)	2005 (%)	2006 (%)	-	2012 (%)	2013 (%)	2014 (%)
Ingeniería, industria, manufacturas, maquinaria, instrumentos.....	10	11	11	-	10	10	11
General (productos terminados).....	10	10	8	-	10	10	10
Mueble, interiorismo .....	9	9	12	-	10	10	10
Productos <i>premium</i> , hogar, regalos, juguetes.....	9	7	8	-	6	5	5
Textiles, ropa, moda .....	7	8	8	-	6	6	6
Alimentación, bebidas, <i>hospitality</i> .....	7	6	6	-	6	6	6
TI y telecomunicaciones .....	6	6	5	-	4	4	4
Ocio, <i>hobby</i> y entretenimiento.....	5	5	6	-	6	6	6
Electrónica y componentes .....	5	6	6	-	6	6	7
Automóviles y motocicletas .....	5	5	4	-	5	5	6
Joyería, relojería y accesorios.....	4	3	4	-	3	3	3
Salud y equipo médico .....	3	5	4	-	4	4	4
Construcción, infraestructuras .....	3	4	5	-	6	6	6
Impresión, publicaciones, embalaje .....	4	2	3	-	3	3	3
Servicios a la empresa, <i>retail</i> .....	2	2	2	-	2	2	2
Protección medio ambiente .....	2	2	1	-	-	-	-
Belleza, cosmética.....	1	2	2	-	2	2	2
Viajes .....	1	1	1	-	-	-	-
Agricultura, silvicultura, pesca .....	1	-	-	-	1	1	-
Seguridad, protección incendios, defensa.....	-	1	1	-	2	2	2
Transporte, logística, marítimo .....	-	1	1	-	-	-	1
Energía, petróleo, gas .....	-	-	-	-	2	2	2
Óptica .....	-	-	-	-	1	1	1
Otros .....	7	4	3	-	4	4	4

Los sectores con pequeña representación aparecen agrupados en otros. Los años centrales de la serie no están disponibles en las fuentes consultadas. Los totales pueden sumar más o menos que 100 por los redondeos en los porcentajes individuales.

Fuente: elaboración propia con datos de UFI-BSG (2005, 2006, 2007, 2013, 2014, 2015).

**CUADRO 8**  
SECTORES PRESENTES EN LAS FERIAS DE ASIA-PACÍFICO EN 2012

Sectores	Ferias	Ocupación (mill. m <sup>2</sup> )	Tamaño medio por feria (m <sup>2</sup> )
Construcción, hogar y reparación.....	181	2,6	14.370
Maquinaria industrial/pesada y acabados .....	346	2,3	6.777
Servicios discrecionales al consumidor, educación y artículos deportivos / Viajes / Ocio....	277	2,3	8.348
Agricultura / Forestal / Pesca y energía / Petróleo / Gas / Química .....	107	0,6	5.460
Alimentos y bebidas, <i>Hospitality</i> .....	174	1	5.662
Bienes de consumo y comercio minorista.....	190	3,1	16.447
Transporte.....	130	1,1	8.154
Electrónica, componentes, informática y telecomunicaciones .....	204	1,7	8.398
Atención médica y sanitaria.....	134	0,9	6.343
Seguridad, seguridad contra incendios, defensa .....	67	0,3	4.795
Servicios empresariales y financieros / legales / inmobiliarios .....	95	0,4	4.316
<b>Total.....</b>	<b>1.905</b>	<b>16,3</b>	<b>8.560</b>

Fuente: UFI (2014).

a representar el 5 por 100 en 2014. Los 13 sectores restantes estarían por debajo del 5 por 100 respecto al total. De estos, el de tecnologías de la información y telecomunicaciones, pasa del 4 al 6 por 100 entre 2004 y 2014.

Adicionalmente, el Cuadro 8 recoge los datos de la UFI (2014) relativos al número de ferias celebradas, al espacio alquilado y al tamaño medio por feria en cada uno de los sectores, con datos pertenecientes a 2012. Por número

de ferias, sobresalen los sectores de maquinaria industrial, con 346; servicios al consumidor, educación, deportes, viajes y ocio, con 277; y electrónica, informática y telecomunicaciones, con 204. En cuanto a la superficie ocupada, destacan los sectores de: bienes de consumo; construcción y hogar; maquinaria industria y servicios al consumidor, con más de 2 millones de m<sup>2</sup> cada uno.

Entre las ferias organizadas por operadores alemanes en Asia, a las que se aludía en el ▷

apartado anterior, las cuatro con mayor número de expositores en 2014 tuvieron lugar en Shanghái. Automechanika Shanghai (industria del automóvil) reunió a 5.036 expositores; la edición de otoño de Intertextile Shanghai Apparel Fabrics (industria textil) alcanzó 3.844 expositores; Bauma China (construcción) tuvo 3.098 expositores y CHINAPLAS (plástico y caucho) 3.068. La quinta feria fue Guangzhou International Lighting Exhibition (iluminación), en Cantón, con 2.621 expositores, y la siguiente fue CIHS, China International Hardware Show (herramientas y maquinaria), también en Shanghái, con 2.610 expositores (AUMA, 2015a). Las tres ferias con mayor número de visitantes en 2014 fueron: Auto China (850.000 visitantes), CDMS, Chengdu Motor Show (674.500 visitantes) y Wuhan Motor Show (452.000 visitantes), todas del automóvil. Después de estas tres ferias dirigidas al público final, la siguiente por número de visitantes fue Bauma China, la feria de la construcción, con 189.732 visitantes. Todas ellas son cifras muy elevadas que permiten hacerse una idea de su gran envergadura.

Las ferias celebradas en China ese mismo año suponen el 30 por 100 del calendario que AUMA denomina GTQ (German Trade Fair Quality Abroad), que asciende a 90 ferias y el 56 por 100 de la superficie neta total, unos 2 millones de m<sup>2</sup>, así como el 50 por 100 de los expositores y el 63 por 100 de los visitantes. Otro país con un importante número de ferias en 2014, con la etiqueta GTQ, fue India, con 45 ferias, el 15 por 100 del total, si bien ello supuso solamente el 4 por 100 de la superficie ocupada, cerca de 160.000 m<sup>2</sup>, cerca del 5 por 100 de los visitantes y alrededor del 6 por 100 de los expositores.

## 5. Ingresos estimados

El Cuadro 9 muestra la evolución detallada de los ingresos estimados que genera la actividad ferial para los organizadores y recintos feriales

en los distintos países, en dólares, producidos durante la década analizada.

Los ingresos producidos en la década han crecido cerca de un 150 por 100 para el conjunto de países de Asia-Pacífico, pasando de 1.885 millones de dólares en 2004 (sin tener en cuenta Australia y Macao, cuyos datos todavía no aparecen en la serie) a cerca de 4.707 millones de dólares en 2014. El crecimiento es superior al de la superficie ocupada, del 127,7 por 100 (Cuadro 4). Dicho crecimiento en los ingresos se produce todos los años de la serie, salvo en 2009, si bien, no es uniforme para todos los países. El crecimiento medio anual es del 11,1 por 100. En términos relativos, destacan: Vietnam (509,5 por 100), Macao (356,3) entre 2007 y 2014, Tailandia (331,1), Malasia (287,3), Taiwán (193,3), India (192,3) y China (171,4). Por el contrario, Filipinas es el único país que registra un crecimiento muy leve, de tan solo un 5 por 100, país al que le sigue Japón con un crecimiento del 61,9 por 100, en contraste con su comportamiento negativo neto en materia de superficie (-3,8 por 100) y en el número de ferias (-29 por 100). Como ocurre con el resto de parámetros, la actividad ferial de China reúne el mayor porcentaje de ingresos en 2014, el 35,9 por 100 del total (33 por 100 en 2004), con 1.691 millones de dólares, aunque supone el 56 por 100 de la superficie global y el 29 por 100 de las ferias. El segundo país por ingresos, Japón, con 961 millones de dólares en 2014, representa un 20,4 por 100 del total (31,5 por 100 en 2004), mientras que supone un 10,9 por 100 de la superficie y un 15,9 por 100 de las ferias totales. El tercero de los países es Hong Kong, con 414,5 millones de dólares en 2014, que suponen el 8,8 por 100 (10,1 en 2004), frente al 5 por 100 de la superficie y el 4,5 en el número de ferias.

## 6. Recintos feriales

Cuando comienza a analizarse el sector ferial en Asia-Pacífico en 2005 se detecta que ▷

**CUADRO 9**  
EVOLUCIÓN DE LOS INGRESOS ESTIMADOS GENERADOS POR LA ACTIVIDAD FERIAL EN ASIA-PACÍFICO EN 2004-2014

Países	Ingresos estimados (USD)					
	2004	2005	2006	2007	2008	2009
China .....	623.007.500	670.715.250	759.823.000	1.115.794.500	1.334.142.000	1.136.310.500
Japón.....	593.865.500	600.264.250	648.069.250	778.899.000	744.979.250	816.095.250
Corea del Sur .....	142.175.000	145.250.250	131.792.500	210.800.500	187.000.000	228.267.000
Hong Kong .....	191.122.750	202.900.250	323.444.000	321.521.250	330.362.250	331.394.500
India.....	68.961.750	63.887.000	128.437.750	165.173.250	161.435.500	157.248.250
Australia .....	nd	nd	154.600.250	188.839.500	172.700.750	175.966.750
Taiwán .....	63.502.250	72.201.750	85.874.750	76.410.750	81.647.750	86.551.000
Tailandia .....	43.839.250	66.889.750	110.721.750	116.838.000	145.262.000	149.389.750
Singapur .....	55.640.000	64.076.250	64.023.750	78.849.750	85.878.000	93.110.500
Indonesia.....	30.475.500	34.755.500	25.502.000	41.385.000	43.131.500	43.505.000
Filipinas .....	25.585.250	21.572.500	18.631.000	15.973.500	15.565.000	15.816.500
Malasia .....	28.328.750	38.680.250	70.907.750	75.118.750	73.388.000	75.815.250
Pakistán.....	10.506.000	11.401.000	17.311.500	19.333.750	18.123.250	18.200.750
Vietnam .....	8.228.250	16.874.750	28.260.500	31.427.250	41.639.250	41.942.500
Macao.....	nd	nd	nd	10.805.750	17.234.250	24.525.500
<b>Total .....</b>	<b>1.885.237.750</b>	<b>2.009.468.750</b>	<b>2.567.399.750</b>	<b>3.247.170.500</b>	<b>3.452.488.750</b>	<b>3.394.139.000</b>

nd: no disponible.

Fuente: elaboración propia con datos de UFI-BSG (2005-2011 y 2013-2015).

**CUADRO 9 (continuación)**  
EVOLUCIÓN DE LOS INGRESOS ESTIMADOS GENERADOS POR LA ACTIVIDAD FERIAL EN ASIA-PACÍFICO EN 2004-2014

Países	Ingresos estimados (USD)				Porcentaje s/total 2014	Variación 14/04 (%) <sup>1</sup>	Incremento medio anual (%)
	2010	2012	2013	2014			
China .....	1.209.369.000	1.455.479.000	1.571.920.000	1.691.122.500	35,9	171,4	12,8
Japón.....	796.698.000	919.278.000	937.666.750	961.527.500	20,4	61,9	5,8
Corea del Sur .....	236.268.000	242.404.500	249.680.500	277.749.500	5,9	95,4	9,3
Hong Kong .....	384.189.250	391.113.250	402.849.000	414.553.000	8,8	116,9	10,2
India.....	162.354.000	178.642.000	187.577.000	201.587.000	4,3	192,3	15,9
Australia .....	179.099.000	253.971.250	261.593.250	269.070.750	5,7	74,0	9,3
Taiwán .....	97.821.750	153.212.000	171.344.750	186.282.500	4,0	193,3	13,9
Tailandia .....	132.638.250	147.245.000	174.411.500	188.992.000	4,0	331,1	19,7
Singapur .....	103.420.250	151.748.000	197.680.000	197.900.750	4,2	255,7	16
Indonesia.....	44.803.500	46.864.750	49.678.500	60.478.250	1,3	98,4	10,0
Filipinas .....	22.931.000	24.212.250	24.940.000	26.872.750	0,6	5,0	1,9
Malasia .....	87.346.500	106.083.500	103.263.000	109.712.250	2,3	287,3	18,6
Pakistán.....	18.629.750	19.784.750	20.577.250	21.483.000	0,5	104,5	8,3
Vietnam .....	42.317.250	45.378.000	47.195.750	50.148.500	1,1	509,5	26,2
Macao.....	32.339.000	18.005.250	18.138.500	49.306.000	1,0	356,3	43,7
<b>Total .....</b>	<b>3.550.224.500</b>	<b>4.153.421.500</b>	<b>4.418.515.750</b>	<b>4.706.786.250</b>	<b>100,0</b>	<b>149,7</b>	<b>11,1</b>

<sup>1</sup> El primer dato tomado para el cálculo de Australia corresponde a 2006 y el de Macao a 2007. Se trata de datos anualizados. Los datos correspondientes a 2011 no están disponibles.

Fuente: elaboración propia con datos de UFI-BSG (2005-2011 y 2013-2015).

desde cinco años antes ya se había producido una explosión en el espacio ferial, lo que significaba que se había pasado de una situación en la que la principal preocupación para el sector era el constreñimiento del espacio, a otra en la que preocupaba la proliferación de eventos compitiendo entre sí y la caída de precios (UFI-BSG, 2005). Continuando con dicha tendencia, el número de recintos feriales en Asia-Pacífico siguen registrando un notable crecimiento entre 2005 y 2015, y, en paralelo, la superficie de exposición cubierta disponible,

como puede apreciarse en el Cuadro 10. En las publicaciones de UFI-BSG, se indica que sus datos se refieren a los recintos construidos para la celebración de ferias y de posible interés para los operadores internacionales, no a todas las instalaciones en las que se llevan a cabo eventos. La UFI (2007) estima que en 2006 Asia-Pacífico contaba con un total de 4,2 millones de m<sup>2</sup>, el 15 por 100 de la superficie disponible mundial, y a finales de 2011, dicha asociación, eleva esa misma magnitud a 6,6 millones de m<sup>2</sup>, es decir el 20 por 100 de cuota global (UFI, 2014). ▷

LA EVOLUCIÓN DE LA ACTIVIDAD FERIAL EN ASIA-PACÍFICO

CUADRO 10  
EVOLUCIÓN DE LOS RECINTOS Y DE LA SUPERFICIE CUBIERTA DISPONIBLE EN ASIA-PACÍFICO EN 2005-2015

Países	2005				2006		2007		2008	
	Recintos	Porcentaje s/total	Superficie (m <sup>2</sup> )	Porcentaje s/total	Recintos	Superficie (m <sup>2</sup> )	Recintos	Superficie (m <sup>2</sup> )	Recintos	Superficie (m <sup>2</sup> )
China .....	57	55,3	2.237.090	63,1	61	2.313.506	66	2.423.984	84	3.503.789
Japón .....	12	11,7	353.603	10,0	12	362.403	12	404.834	12	350.606
Corea del Sur .....	5	4,9	127.206	3,6	5	135.533	10	166.493	10	166.556
India .....	10	9,7	244.623	6,9	11	253.123	11	244.353	12	257.457
Tailandia.....	4	3,9	186.666	5,3	4	191.322	5	199.122	6	205.025
Singapur .....	2	1,9	84.000	2,4	2	124.000	2	124.000	3	162.600
Taiwán.....	3	2,9	97.710	2,8	2	47.710	3	95.868	4	105.409
Indonesia .....	2	1,9	11.835	0,3	3	11.610	3	29.712	3	31.656
Hong Kong.....	3	2,9	132.100	3,7	3	132.440	3	132.440	3	132.520
Australia .....	-	0,0	-	0,0	-	-	7	107.913	7	111.242
Malasia .....	2	1,9	49.244	1,4	3	49.244	3	58.954	3	58.954
Macao .....	-	0,0	-	0,0	-	-	2	76.714	2	76.715
Paquistán .....	1	1,0	6.690	0,2	1	6.690	2	30.690	2	39.045
Vietnam.....	1	1,0	7.134	0,2	1	7.134	2	15.904	4	33.793
Filipinas.....	1	1,0	8.300	0,2	1	8.300	1	8.300	1	8.300
<b>Total .....</b>	<b>103</b>	<b>100,0</b>	<b>3.546.201</b>	<b>100,0</b>	<b>109</b>	<b>3.643.015</b>	<b>132</b>	<b>4.119.281</b>	<b>156</b>	<b>5.243.667</b>

Países	2009		2010		2011		2012		2013	
	Recintos	Superficie (m <sup>2</sup> )	Recintos	Porcentaje s/total	Recintos	Superficie (m <sup>2</sup> )	Recintos	Superficie (m <sup>2</sup> )	Recintos	Superficie (m <sup>2</sup> )
China .....	87	3.634.489	95	4.113.520	96	4.176.258	97	4.419.382	101	4.533.782
Japón .....	12	350.606	12	350.606	12	350.606	12	350.606	13	355.658
Corea del Sur .....	12	223.326	12	223.326	12	286.784	12	308.368	12	308.368
India .....	12	257.457	12	257.457	12	257.457	13	285.457	13	285.457
Tailandia.....	7	209.905	7	209.905	8	212.405	9	222.405	9	222.984
Singapur .....	4	203.600	4	203.600	4	203.600	4	203.600	4	219.970
Taiwán.....	4	105.409	4	105.409	4	105.409	4	105.409	4	99.278
Indonesia .....	3	31.656	3	31.656	3	31.656	8	56.094	8	56.094
Hong Kong.....	3	151.920	3	151.920	3	151.920	3	151.920	2	149.820
Australia.....	8	115.242	8	115.242	8	115.242	10	139.242	10	139.242
Malasia .....	4	71.292	4	71.292	4	71.292	4	71.292	4	71.292
Macao .....	2	76.715	2	76.715	2	76.715	2	76.715	2	76.715
Paquistán .....	2	39.045	2	39.045	2	39.045	2	39.045	2	39.045
Vietnam.....	4	33.793	4	33.793	4	33.793	4	33.793	4	33.793
Filipinas.....	1	8.300	3	26.257	3	26.257	3	26.257	3	26.257
<b>Total .....</b>	<b>165</b>	<b>5.512.755</b>	<b>175</b>	<b>6.009.743</b>	<b>177</b>	<b>6.138.439</b>	<b>187</b>	<b>6.489.585</b>	<b>191</b>	<b>6.617.755</b>

Países	2014		2015			2015/2005 <sup>1</sup>		Crecimiento medio anual recintos (%)	Crecimiento medio anual superficie (%)	
	Recintos	Superficie (m <sup>2</sup> )	Recintos	Porcentaje s/total	Superficie (m <sup>2</sup> )	Porcentaje s/total	Variación s/recintos			Variación s/superficie
China .....	106	4.845.192	108	52,4	5.575.692	70,9	89,5	149,2	6,8	10,2
Japón .....	13	355.658	14	6,8	358.658	4,6	16,7	1,4	1,6	0,3
Corea del Sur .....	13	324.368	13	6,3	324.368	4,1	160	155	12,8	10,5
India .....	14	290.457	16	7,8	319.892	4,1	60	30,8	4,9	2,8
Tailandia.....	9	222.984	9	4,4	222.984	2,8	125	19,5	8,8	1,8
Singapur .....	4	219.970	4	1,9	219.970	2,8	100	161,9	8,3	11,2
Taiwán.....	5	117.178	5	2,4	154.818	2,0	66,7	58,4	7,5	10,4
Indonesia .....	9	106.094	10	4,9	154.694	2,0	400	1.207,1	24	37,3
Hong Kong.....	2	149.820	2	1,0	149.820	1,9	-33,3	13,4	-3,3	1,4
Australia.....	10	137.042	10	4,9	137.042	1,7	42,9	27	4,9	3,2
Malasia .....	4	71.292	4	1,9	71.292	0,9	100,0	44,8	8,3	4,1
Macao .....	2	76.715	2	1,0	76.715	1,0	0,0	0	0,0	0,0
Paquistán.....	2	39.045	2	1,0	37.191	0,5	100,0	455,9	10,0	38,1
Vietnam.....	4	33.793	4	1,9	33.793	0,4	300,0	373,7	20,0	23,5
Filipinas.....	3	26.257	3	1,5	26.257	0,3	200,0	216,3	20,0	21,6
<b>Total .....</b>	<b>200</b>	<b>7.015.865</b>	<b>206</b>	<b>100,0</b>	<b>7.863.186</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>121,7</b>	<b>7,4</b>	<b>8,5</b>

<sup>1</sup> El primer dato tomado para el cálculo de Australia y de Macao corresponde a 2007.

Fuente: elaboración propia con datos de UFI-BSG (2005-2015).

CUADRO 11  
MAYORES RECINTOS FERIALES DEL MUNDO <sup>1</sup>

Recinto ferial	Capacidad (m <sup>2</sup> )	Recinto ferial	Capacidad (m <sup>2</sup> )
1. Hannover Exhibition Center .....	463.275	27. IMPACT Muang Thong Thani Bangkok.....	140.000
2. Frankfurt/Main Exhibition Center.....	366.637	28. VVC Moskau .....	132.720
3. Fiera Milano .....	345.000	29. Georgia World Congress Center Atlanta.....	130.112
4. China Import & Export Fair Complex Guangzhou .....	340.000	30. BVV Veletrhy Brno .....	121.314
5. Cologne Exhibition Center .....	284.000	31. Reliant Park Houston .....	120.402
6. Dusseldorf Exhibition Center.....	262.218	32. Fiera del Levante Bari.....	120.000
7. Paris-Nord Villepinte .....	242.582	33. Yiwu International Expo Center.....	120.000
8. McCormick Place Chicago.....	241.549	34. Fiera Roma .....	118.910
9. Fira Barcelona - Gran Via.....	240.000	35. Fira Barcelona - Montjuic.....	115.211
10. Feria Valencia .....	230.837	36. Brussels Expo .....	114.445
11. Paris Porte de Versailles .....	227.380	37. EUREXPO Lyon.....	114.275
12. Crocus Expo IEC Moskau.....	226.399	38. Leipzig Exhibition Center .....	111.300
13. Chongqing International Expo Centre.....	204.000	39. Essen Exhibition Center.....	110.000
14. The NEC Birmingham .....	201.634	40. Singapore Expo.....	109.187
15. BolognaFiere .....	200.000	41. Rimini Fiera .....	109.000
16. IFEMA Feria de Madrid.....	200.000	42. KINTEX Goyang/Seoul .....	108.483
17. SNIEC Shanghai .....	200.000	43. BEC Bilbao Exhibition Centre .....	108.000
18. Orange County Convention Center Orlando.....	190.875	44. Palexpo Genf .....	108.000
19. Las Vegas Convention Center .....	184.456	45. Poznan International Fair.....	107.654
20. Munich Exhibition Center .....	180.000	46. New China Int. Exhibition Center Beijing.....	106.800
21. Nuremberg Exhibition Center.....	170.000	47. Messe Stuttgart.....	105.200
22. Berlin ExpoCenter City.....	170.000	48. Shenyang International Exhibition Center.....	105.200
23. Veronafiere .....	151.536	49. Shenzhen Convention & Exhibition Center.....	105.000
24. National Exhibition & Convention Center (Shanghai) ..	150.000	50. Ernest N. Morial Convention Center New Orleans .....	102.230
25. Wuhan International Expo Center.....	150.000	51. ExCeL London.....	100.000
26. Messe Basel.....	141.000	52. Fiere di Parma.....	100.000

<sup>1</sup> Más de 100.000 m<sup>2</sup> brutos de exposición cubierta (1-1-2015).

Fuente: AUMA (2015a).

En 2005, la cifra total de recintos ascendía a 103 y la superficie disponible de los mismos era de 3,54 millones de m<sup>2</sup>. En 2015 el número de recintos contabilizados se eleva a 206 (100 por 100) y la capacidad disponible a 7,86 millones de m<sup>2</sup> (121,7 por 100). El crecimiento medio anual, en el primer caso, es del 7,4 por 100, y del 8,5 por 100 en el de la superficie disponible, porcentaje similar al del crecimiento medio anual de la ocupación (8,8 por 100) mencionado en el apartado 2. De ambos parámetros corresponde a China el 52,4 y el 70,9 por 100, respectivamente, país que ha visto crecer la cifra de los primeros y, consecuentemente, la superficie de exposición, año tras año, hasta alcanzar los 108 (89,5 por 100), con una superficie de 5,57 millones de m<sup>2</sup> (149,2 por 100). El peso de este país sobre el conjunto también ha variado. En 2005 el número de recintos de China suponía el 55,3 por 100 del total, casi tres puntos porcentuales menos, y el 63,1 por 100 de la superficie disponible

conjunta, significando ello un incremento de cerca de ocho puntos porcentuales. Un fuerte crecimiento en el número de recintos se produce entre 2007 y 2010, pasando de 66 a 95, y de 2,42 millones a 4,11 millones de m<sup>2</sup> en tan solo tres años. China es el segundo país del mundo con mayor capacidad de exposición, tras los EEUU (UFI, 2014).

El crecimiento en ambas variables se registra también en otros países, como Indonesia, que pasa de 2 a 10 recintos entre 2005 y 2015 (400 por 100) y de 11.800 a 154.694 m<sup>2</sup> (1.207 por 100), aunque ello suponga que el país cuente solamente con el 5 por 100 de los recintos de la zona y con el 2 por 100 de la superficie total disponible.

También han sufrido importantes incrementos relativos Vietnam, Filipinas y Paquistán, entre 2005 y 2015. Los tres presentan aumentos en el número de recintos del 300, 200 y 100 por 100, respectivamente, ya que tenían un solo recinto, e incrementos en la superficie ▷

disponible del 373,7, del 216,3 y del 455,9 por 100, alcanzando los 34.000, 26.000 y 37.000 m<sup>2</sup>, pero en ambos conceptos siguen teniendo escaso peso relativo, pues los tres países partían de cifras muy pequeñas y continúan situándose al final de la tabla. Japón es el segundo país con mayor peso en materia de ferias, a mucha distancia de China, pero cuenta con 358.600 m<sup>2</sup>, es decir el 4,6 por 100 del total (10 por 100 en 2005). Durante la década analizada no ha registrado variaciones significativas en términos relativos, sumando dos recintos más a los 12 con que contaba en 2005. Corea del Sur, tercer país en términos de superficie disponible actualmente, pasó de 5 a 13 recintos en la década (160 por 100), y de 127.200 a 324.300 m<sup>2</sup> (155 por 100).

Por otra parte, en el Cuadro 11 puede observarse cómo 12 de estos recintos asiáticos (23 por 100), aparecen entre los mayores del mundo. Dicho cuadro muestra los 52 recintos con superficies superiores a 100.000 m<sup>2</sup> brutos de exposición cubierta. Nueve de estos se encuentran en China y los otros 3 en Tailandia, Singapur y Corea del Sur. El mayor de los recintos asiáticos, inaugurado en 2002, es el de Guangzhou que, con 340.000 m<sup>2</sup>, es el cuarto mayor del mundo, y otros dos recintos, situados en Chongqing y en Shanghái, superan los 200.000 m<sup>2</sup>. 34 de los recintos feriales de dicha relación se encuentran en Europa (el 65,4 por 100), incluyendo 4 situados en Europa Central y del Este. Los 6 restantes (11,5 por 100) se encuentran en EEUU.

En 2006, los recintos de 100.000 m<sup>2</sup> o más en todo el mundo eran 43, entre los cuales había cinco en Asia-Pacífico, tres localizados en China, el de Guangzhou, que disponía de 149.000 m<sup>2</sup>, el de Shenzhen y el de Shanghái (SNIEC), que entonces tenía 103.500 m<sup>2</sup>. También se encontraba entre los mayores recintos el de Tailandia (IMPACT) y el de Singapur (EXPO), con 100.000 m<sup>2</sup> (AUMA, 2006).

En 2016, está previsto que siete países añadan capacidad de exposición: Australia, China, Indonesia, Malasia, Paquistán, Tailandia y Taiwán. La superficie de exposición de este último crecerá un 32 por 100, en Australia se inaugurará un nuevo recinto en Sídney y la capacidad expositiva de China crecerá un 15 por 100, comparando las cifras del final de 2014 con las de final de 2016 (UFI-BSG, 2015).

## 7. Conclusiones

De los diferentes aspectos analizados, pueden derivarse las siguientes conclusiones.

La cuota de Asia-Pacífico sobre el total mundial, en términos de ocupación por la actividad ferial, con datos de 2012, se sitúa en el 17,4 por 100, mientras que la de Europa es del 37,3 por 100 y la de Norteamérica –EEUU y Canadá– del 38,4 por 100.

El número de ferias del conjunto de países de Asia-Pacífico entre 2004 y 2014 se incrementó un 22 por 100 (crecimiento anual medio del 2,3 por 100), alcanzando la cifra de 2.132 eventos. El crecimiento en la superficie ocupada fue del 127,7 por 100, llegando a alcanzar el último año 18.641.750 m<sup>2</sup>. Dicho crecimiento, conjuntamente, se produce año tras año sin excepción.

China, con 619 ferias en 2014, reúne el 29 por 100 del total y el 56 por 100 de la superficie ocupada, con 10,4 millones de m<sup>2</sup>. A Japón, el segundo país con mayor actividad, corresponde un 15,9 por 100 de las ferias, 338, y un 11 por 100 de la superficie total. La ocupación conjunta de los cinco primeros países por dicho concepto, China, Japón, Corea, Hong Kong e India, representa casi el 82 por 100 del total. El crecimiento medio anual conjunto en la década, en términos de ocupación, es del 8,8 por 100.

La actividad ferial en Asia-Pacífico asignada a los organizadores de fuera de la región es ▷

relevante. Las entidades alemanas llevan a cabo anualmente más de 300 ferias fuera de su país, de las cuales, más del 50 por 100 tienen lugar en Asia-Pacífico, fundamentalmente en China, en segundo lugar en India, así como en Japón, Indonesia, Tailandia, Vietnam, Australia, Singapur, Taiwán, Hong Kong y Macao. Ello pone de manifiesto el interés de dichos organizadores y el de las empresas, a través de las ferias, por esos mercados.

Entre todas las ferias celebradas, no puede decirse que haya grandes variaciones en materia de sectores en el periodo 2004-2014. Los sectores de ingeniería y productos industriales y de productos terminados en general, superan el 10 por 100 del espacio ocupado por las ferias en la región. El sector del mueble e interiorismo está ligeramente por debajo del 10 por 100 y otros siete sectores alcanzan un porcentaje entre el 5 y el 10 por 100: electrónica y componentes, textiles, ropa y moda; alimentación, bebidas y *hospitality*; ocio, *hobby* y entretenimiento; automóviles y motocicletas; construcción e infraestructuras y productos *premium*, hogar, regalos y juguetes.

Los ingresos producidos por la actividad ferial en la década sufren un incremento próximo al 150 por 100 para el conjunto de países de Asia-Pacífico, pasando de 1.885 millones de dólares en 2004 a cerca de 4.707 millones de dólares en 2014 (11,1 por 100 de crecimiento medio anual). En términos relativos, destacan: Vietnam (509,5 por 100), Macao (356,3), Tailandia (331,1), Malasia (287,3), Taiwán (193,3), India (192,3) y China (171,4). China, con 1.691 millones de dólares de ingresos estimados en 2014, reúne el 35,9 por 100 sobre el total, a pesar de suponer el 56 por 100 de la superficie global y el 29 por 100 de las ferias. Japón, con 961 millones de dólares de ingresos en 2014, representa un 20,4 por 100 sobre el total. Hong Kong, con 414,5 millones de dólares, supone el 8,8 por 100 de los ingresos globales estimados para la región.

El número de los recintos feriales situados en Asia-Pacífico ha registrado un notable crecimiento y, consecuentemente, la superficie de exposición disponible, lo que supone asimismo una extraordinaria inversión. En 2005 la cifra total de recintos ascendía a 103 y su superficie global disponible era de 3,54 millones de m<sup>2</sup>. En 2015 el número de recintos asciende a 206 y la capacidad disponible total se eleva a 7,86 millones de m<sup>2</sup> (121,7 por 100). Ello supone un crecimiento medio anual conjunto del 7,4 por 100 en el primer parámetro y del 8,5 en el segundo.

Con datos de 2015, corresponde a China el 52,4 y el 70,9 por 100, respectivamente, del total, país que ha crecido, año tras año, hasta alcanzar los 108 recintos (89,5 por 100) y una superficie de 5,57 millones de m<sup>2</sup> (149,2 por 100). En 2005 sus recintos representaban el 55,3 por 100 y el 63,1 por 100 de la superficie disponible conjunta. China ya es el segundo país del mundo por capacidad ferial y por actividad en términos de ocupación. Dispone de una capacidad 15 veces mayor que la de Japón. Éste, segundo país de Asia-Pacífico en materia de ferias, cuenta con 358.600 m<sup>2</sup> de espacio expositivo en 2015, el 4,6 por 100 del total, frente al 10 por 100 en 2005. En dicho periodo únicamente suma 2 recintos más a los 12 con que contaba el primer año. Corea del Sur, el tercer país en términos de superficie disponible actualmente, pasó de 5 a 13 recintos en la década, y de 127.200 a 324.300 m<sup>2</sup>. Un crecimiento significativo en materia de recintos también se observa en Indonesia, que pasa de 2 a 10 entre 2005 y 2015 y de 11.800 a 154.694 m<sup>2</sup>.

12 de los 52 mayores recintos del mundo, con superficies superiores a 100.000 m<sup>2</sup> brutos de exposición cubierta, se encuentran en Asia-Pacífico. De ellos, 9 en China, y los otros 3 en Tailandia, Singapur y Corea del Sur. El mayor de los recintos asiáticos es el de Guangzhou que, con 340.000 m<sup>2</sup>, es el cuarto mayor del mundo. Otros dos, en Chongqing y en Shanghái, superan los 200.000 m<sup>2</sup>. ▷



En definitiva, Asia-Pacífico cuenta con una infraestructura muy relevante para la celebración de ferias, que se ha ido adecuando a las necesidades generadas por el crecimiento de la actividad ferial en la región. La mitad de los recintos se han construido en la última década y son, por tanto, edificaciones actuales. Además, ya cuenta con un número considerable de recintos de gran tamaño, que les permite acoger eventos de grandes dimensiones o dar cabida a varios certámenes simultáneamente. A pesar de dicho crecimiento del número de recintos y de la capacidad expositiva, en términos porcentuales aún ha crecido más la ocupación debida a la celebración de ferias (aunque no el número de éstas, que han registrado un incremento moderado) y, sobre todo, los ingresos derivados de esta actividad.

Tras ver la evolución de los diferentes elementos analizados en materia de ferias, cuyo crecimiento incluso supera al de la economía de Asia-Pacífico en términos globales, salvo en el número de ferias, cabe prever para dicha área un crecimiento sostenido en los próximos años en paralelo al desarrollo económico de los diferentes países.

## Bibliografía

- [1] AUMA (2002). *The German Trade Fair Industry 2001-2002*. Ausstellungs- und Messe-Ausschuss der Deutschen Wirtschaft e.V. Berlín.
- [2] AUMA (2006). *German Trade Fair Industry Review 2005*. Ausstellungs- und Messe-Ausschuss der Deutschen Wirtschaft e.V. Berlín.
- [3] AUMA (2010). *Die Messewirtschaft - Bilanz 2009*. Ausstellungs- und Messe-Ausschuss der Deutschen Wirtschaft e.V. Berlín.
- [4] AUMA (2015a). *German Trade Fair Industry Review 2014*, Ausstellungs- und Messe-Ausschuss der Deutschen Wirtschaft e.V., Berlín. Disponible en: [www.auma.de](http://www.auma.de)
- [5] AUMA (2015b). *German Trade Fair Quality Abroad 2016*, Ausstellungs- und Messe-Ausschuss der Deutschen Wirtschaft e.V., Berlín. Disponible en: [www.auma.de](http://www.auma.de)
- [6] CARRERAS, A. y TORRA, L. (2004). *Història Econòmica de les Fires a Catalunya*, Barcelona: Departament de Comerç, Turisme i Consum. Generalitat de Catalunya.
- [7] GODAR, S. y O'CONNOR, P. (2001). «Same Time Next Year - Buyer Trade Show Motives». *Industrial Marketing Management*, vol. 30, nº 1, pp. 77-86.
- [8] JIMENEZ, J. F.; CAZORLA, I. M. y LINARES, E. (2002). «Ferias Comerciales en España. Un análisis sectorial». *Distribución y Consumo*, nº 61, enero-febrero, pp 61-71.
- [9] LLUCH, L.B. (1982). *Crónica de los primeros 65 años / 1917-1982*, Tomo I, Feria Muestrario Internacional de Valencia.
- [10] MESONERO, M. (2004). «Identificación de las variables explicativas del éxito obtenido en una feria industrial». *XVI Encuentro de profesores universitarios de marketing*, Alicante, septiembre, pp 621-637.
- [11] MUNUERA, J. L.; RUIZ, S.; HERNÁNDEZ, M. y MAS, F. (1993). «Las ferias comerciales como variable de marketing: análisis de los objetivos del expositor». *Información Comercial Española. Revista de Economía*, 718, junio, pp. 119-137.
- [12] MUNUERA, J. L.; HERNÁNDEZ, M. y RUIZ, S. (1995). «Planificación de las ferias como actividades del marketing». *ESIC Market*, enero-marzo, pp 9-30.
- [13] PUCHALT, J. (2001). *Las ferias comerciales como instrumento de marketing al servicio de las empresas: una aplicación a Feria Valencia*, Tesis doctoral presentada en la Facultad de Economía de la Universidad de Valencia.
- [14] PUCHALT, J. (2008). «La actividad ferial en el contexto europeo». *Información Comercial Española. Revista de Economía*, nº 840, enero-febrero, pp 29-50, Madrid.
- [15] PUCHALT, J. y MUNUERA, J.L. (2008). «Panorama internacional de las ferias comerciales». *Información Comercial Española. Revista de Economía*, nº 840, enero-febrero, pp. 7-28, Madrid.
- [16] STEVENS, R. P. (2005). *Trade show and Event Marketing*, Thomson y American Marketing Association, Mason (Ohio).
- [17] UFI (2007). *The World Map of Exhibition Venues and future trends*. October. Paris: The Global Association of the Exhibition Industry.
- [18] UFI (2014). *Global Exhibition Industry Statistics – March 2014*, The Global Association of the Exhibition Industry, Paris. Disponible en: [www.ufi.org](http://www.ufi.org) ▷

- [19] UFI-BSG (2005). *The Trade Fair Industry in Asia -Executive Summary-*. Hong-Kong: The Global Association of the Exhibition Industry - Business Strategies Group Ltd.
- [20] UFI-BSG (2006). *The Trade Fair Industry in Asia, 2nd edition -Executive Summary-*. Hong-Kong: The Global Association of the Exhibition Industry - Business Strategies Group Ltd.
- [21] UFI-BSG (2007). *The Trade Fair Industry in Asia, 3rd edition -Executive Summary-*. Hong-Kong: The Global Association of the Exhibition Industry - Business Strategies Group Ltd.
- [22] UFI-BSG (2008). *The Trade Fair Industry in Asia, 4th edition -Executive Summary-*. Hong-Kong: The Global Association of the Exhibition Industry - Business Strategies Group Ltd.
- [23] UFI-BSG (2009). *The Trade Fair Industry in Asia, 5th edition -Executive Summary-*. Hong-Kong: The Global Association of the Exhibition Industry - Business Strategies Group Ltd.
- [24] UFI-BSG (2010). *The Trade Fair Industry in Asia, 6th edition -Executive Summary-*. Hong-Kong: *The Global Association of the Exhibition Industry - Business Strategies Group Ltd.*
- [25] UFI-BSG (2011). *The Trade Fair Industry in Asia, 7th edition -Executive Summary-*. Hong-Kong: The Global Association of the Exhibition Industry - Business Strategies Group Ltd.
- [26] UFI-BSG (2012). *The Trade Fair Industry in Asia, 8th edition -Executive Summary-*. Hong-Kong: The Global Association of the Exhibition Industry - Business Strategies Group Ltd.
- [27] UFI-BSG (2013). *The Trade Fair Industry in Asia, 9th edition -Executive Summary-*. Hong-Kong: The Global Association of the Exhibition Industry - Business Strategies Group Ltd.
- [28] UFI-BSG (2014). *The Trade Fair Industry in Asia, 10th edition -Executive Summary-*. Hong-Kong: The Global Association of the Exhibition Industry - Business Strategies Group Ltd.
- [29] UFI-BSG (2015). *The Trade Fair Industry in Asia, 11th edition -Executive Summary-*. Hong-Kong: The Global Association of the Exhibition Industry - Business Strategies Group Ltd.

**SUSCRIPCIÓN ANUAL**

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

**EJEMPLARES SUELTOS**

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

**DATOS**

Nombre y apellidos .....

Empresa .....

Domicilio .....

D.P. .... Población .....

N.I.F. ....

Teléf. .... Fax. ....

Email .....

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

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



GOBIERNO  
DE ESPAÑA

MINISTERIO  
DE ECONOMÍA Y  
COMPETITIVIDAD

SUBSECRETARÍA  
SECRETARÍA GENERAL TÉCNICA  
SUBDIRECCIÓN GENERAL  
ESTUDIOS, INFORMACIÓN Y PUBLICACIONES

**Suscripciones y ventas por correspondencia:**

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

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

**[distribucionpublicaciones@mineco.es](mailto:distribucionpublicaciones@mineco.es)**

## ÚLTIMOS MONOGRÁFICOS PUBLICADOS



BOLETÍN ECONÓMICO

# ICE

INFORMACION COMERCIAL  
ESPAÑOLA



• 7 € + IVA



GOBIERNO  
DE ESPAÑA

MINISTERIO  
DE ECONOMÍA  
Y COMPETITIVIDAD