



Diez años del G20: avances y retos futuros en el ámbito económico y financiero

En preparación

- *Big data* en China
- La evolución del mercado global de divisas y su situación tras la crisis financiera

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 INDUSTRIA, COMERCIO Y TURISMO*

NÚMERO 3101

Directora

Inés Pérez-Durántez Bayona

Secretario de Redacción

Sergio Vela Ortiz

Jefa de Redacción

Pilar Buzarra Villalobos

Redacción: M^a Ángeles Luque Mesa. **Consejo de Redacción:** Antonio M^a Ávila Álvarez, Fernando Ballesteros Díaz, Alfredo Bonet Baiget, José M^a Fernández Rodríguez, Luis de Fuentes Losada, José Carlos García de Quevedo Ruiz, Francesc Granell Trias, Pedro Guerrero Meseguer, Isaac Martín Barbero, Antonio Maudes Gutiérrez, María Peña Mateos, Isabel Riaño Ibáñez, M. Paloma Sánchez Muñoz, Francisco Javier Sansa Torres, Enrique Verdeguer. **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

Distribución y suscripciones: 91 603 79 97/93, distribucionpublicaciones@mineco.es

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

Sus índices de impacto aparecen en IN_RECS.

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

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

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

Editor: Secretaría General Técnica

Maquetación: SAFEKAT, S. L.

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

Papel exterior: ecológico estucado brillo

Papel interior: 80 g ecológico FSC/TCF

ECPMINECO: 1.ª ed./4000718

EUAEVF: 7€ + IVA

D.L.: M-30-1958

NIPO: 057-17-004-4

eNIPO: 057-17-005-X

ISSN: 0214-8307

eISSN: 2340-8804

Catálogo general de publicaciones oficiales

<http://publicacionesoficiales.boe.es>

*Publicación incluida en el programa editorial del suprimido Ministerio de Economía, Industria y Competitividad y editada por el Ministerio de Industria Comercio y Turismo (de acuerdo con la reestructuración ministerial establecida por Real Decreto 355/2018, de 6 de junio).



S U M A R I O

En portada

Subdirección General
de Análisis Estratégico y
Sistema Financiero Internacional

3

Diez años del G20: avances y retos futuros
en el ámbito económico y financiero

Colaboraciones

Francisco García Moral,
Concepción Martínez Alcalá y
Encarnación Moral Pajares

19

Evolución de las exportaciones españolas de aceite
de oliva y composición geográfica de su crecimiento
(2008-2017)

David de Matías Batalla

31

España y Reino Unido, dos economías avocadas
a entenderse tras el *brexit*



*Subdirección General de Análisis Estratégico y Sistema Financiero Internacional**

DIEZ AÑOS DEL G20: AVANCES Y RETOS FUTUROS EN EL ÁMBITO ECONÓMICO Y FINANCIERO

Ahora que el G20 cumple sus primeros diez años de vida desde que se elevó el rango de sus reuniones a presidentes de Gobierno en 2008, cabe valorar positivamente su contribución a la salida definitiva de la crisis financiera mundial mediante la coordinación de medidas de impulso económico, el fortalecimiento de la supervisión y regulación del sistema financiero internacional y el aumento de los recursos de la red de seguridad financiera global. Todos estos factores han contribuido a fijar las bases para evitar una nueva crisis similar en el futuro. Asimismo, el G20 ha propiciado importantes avances en cuestiones tan relevantes como la lucha contra la evasión fiscal, la prevención del blanqueo de capitales o el refuerzo de la arquitectura financiera internacional. En el presente artículo se analiza cuáles han sido estos avances a lo largo de los últimos diez años en las principales áreas de trabajo del circuito de finanzas del G20, en particular en los ámbitos de la macroeconomía, la regulación financiera, la fiscalidad internacional, la arquitectura financiera internacional, las finanzas verdes o la prevención del blanqueo de capitales y de la financiación del terrorismo. Adicionalmente, se exponen cuáles son los principales retos de cara al futuro para cada una de estas áreas y, finalmente, se ofrece una breve valoración sobre el posible futuro del G20.

Palabras clave: macroeconomía, fiscalidad internacional, blanqueo de capitales, evasión fiscal.

Clasificación JEL: E66, H87.

1. Introducción

En 1997 varios países asiáticos experimentaron fuertes tensiones en los mercados financieros como consecuencia de la falta de reservas suficientes para responder al compromiso de su régimen de tipo de cambio fijo. Estas

tensiones, iniciadas en Tailandia, se extendieron rápidamente por el resto de la región (especialmente, Corea del Sur e Indonesia) y llegaron a afectar a los mercados financieros del resto del mundo, además de conducir a programas de asistencia financiera del Fondo Monetario Internacional con varios de estos países.

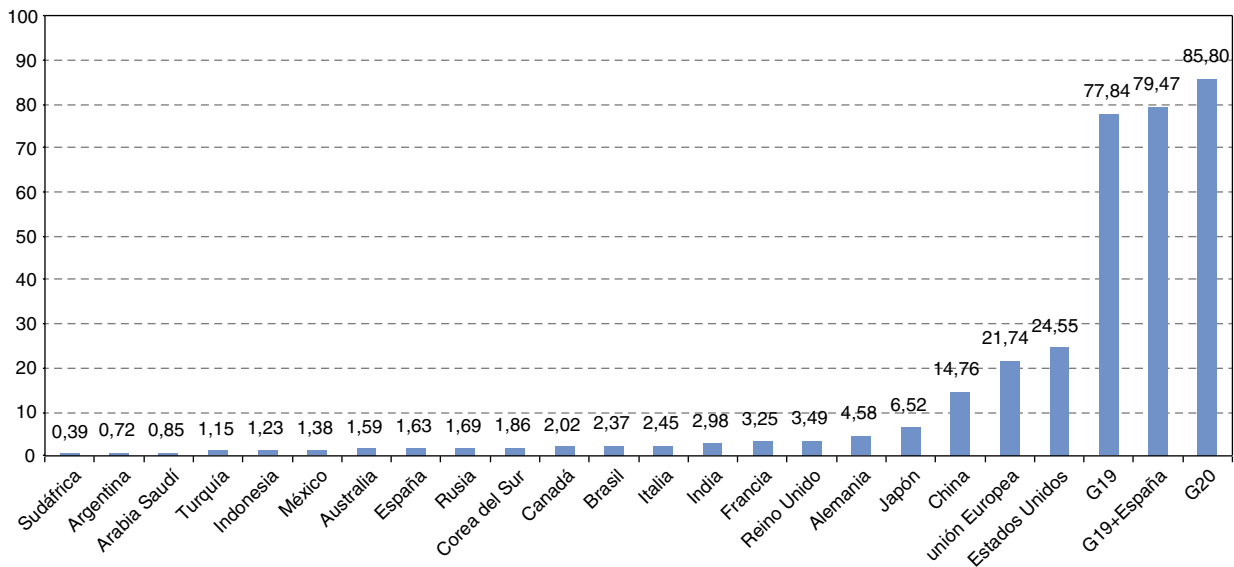
Esta crisis, originada en economías emergentes pero transformada en una crisis global, evidenció la ampliación del epicentro de la economía y el sistema financiero mundial más ▷

*Secretaría General del Tesoro y Política Financiera. Ministerio de Economía y Empresa.

Este artículo ha sido elaborado por Juan Díez Gibson y Marta Mulas Alcántara.

Versión de junio de 2018.

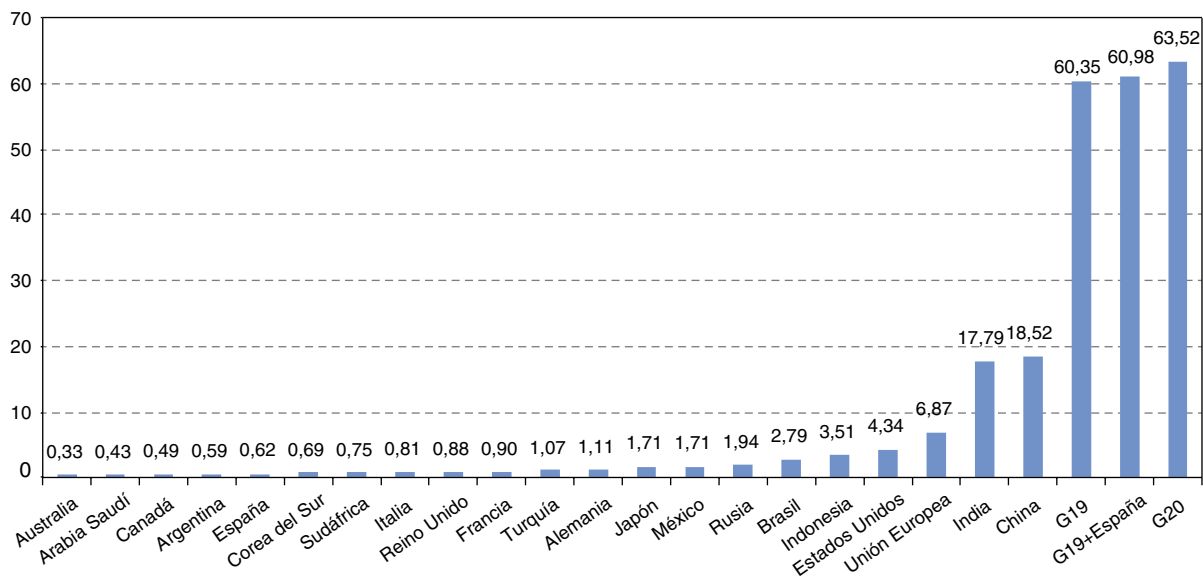
GRÁFICO 1
PESO EN LA ECONOMÍA MUNDIAL
 (Porcentaje PIB a precios corrientes en USD; datos de 2016)



Nota: G19 excluye a los países de la UE no miembros del G20.

Fuente: Banco Mundial, Databank.

GRÁFICO 2
PESO EN LA POBLACIÓN MUNDIAL
 (Porcentaje, datos de 2016)



Nota: G19 excluye a los países de la UE no miembros del G20.

Fuente: Banco Mundial, Databank.

allá de las principales economías avanzadas. Así, en clave política, se acentuó la presión para incrementar la presencia de las economías emergentes en los foros de discusión global.

Este es el contexto en que en 1999 se celebró la primera reunión de ministros de finanzas y gobernadores de bancos centrales bajo un formato ampliado que comprendía a los países del G7 (Estados Unidos, Japón, Alemania, Reino Unido, Francia, Italia y Canadá) y doce economías emergentes consideradas «sistémicamente significativas» (China, India, Rusia, Brasil, México, Argentina, Turquía, Arabia Saudí, Sudáfrica, Indonesia, Corea del Sur y Australia), además de contar con representación de las instituciones de la UE. En conjunto, estas economías representan un 64 por 100 de la población mundial, un 86 por 100 del PIB mundial y un 80 por 100 del comercio mundial.

De nuevo como consecuencia de una crisis financiera, en este caso con origen en EEUU y con la quiebra de Lehman Brothers en septiembre de 2008 como punto de inflexión, este nuevo G20, surgido como foro informal de corte financiero, fue elevado a rango de reunión de líderes (jefes de Estado o de Gobierno) en 2008¹.

España ha participado en todas las reuniones del G20 desde entonces y es el único país que ostenta el estatus de «invitado permanente». Esto no restringe nuestra capacidad de

intervención, pero se traduce en un menor grado de representación en el denominado «circuito de finanzas del G20»², a cuyas reuniones de ministros y de alternos solo acuden representantes ministeriales sin el acompañamiento de representantes del Banco Central, a diferencia de lo que sucede con los miembros plenos del G20.

Desde su primera reunión, en Washington en noviembre de 2008, han transcurrido ya casi diez años, en los que han tenido lugar trece cumbres³ cuyas prioridades y la situación económica y geopolítica mundial han ido fluctuando. Como grandes líneas, en el ámbito económico y financiero, el G20 ha pasado de ser un foro centrado en sus primeros años en la superación de la crisis financiera mediante la coordinación de estímulos y la reforma del sistema financiero internacional a debatir en la actualidad posibles medidas coordinadas en áreas nuevas como criptoactivos o fiscalidad digital.

En el presente artículo se analizan cuáles han sido los principales avances logrados en las áreas de trabajo más destacadas del circuito de finanzas del G20 a lo largo de sus diez años de existencia desde que se elevó su rango a nivel de líderes. Adicionalmente, se exponen cuáles son los principales retos de cara al futuro para cada una de estas áreas de trabajo, para finalmente ofrecer una breve valoración sobre las expectativas acerca del futuro del G20. ▷

¹ Las reuniones del G20 tienen lugar a cuatro niveles. Primero, las cumbres, de frecuencia anual, con asistencia de los jefes de Estado o de Gobierno. Segundo, las ministeriales, que en el caso de los ministros de finanzas y gobernadores de bancos centrales acontecen normalmente con una frecuencia de dos o tres reuniones al año. Tercero, las reuniones de alternos (*deputies*), cuyos participantes bajo el circuito de finanzas suelen ser los responsables de los tesoros nacionales y subgobernadores de los bancos centrales, que preceden siempre a las ministeriales y de las que además se celebran una o dos reuniones independientes al año. Cuarto, los grupos de trabajo, a los que asisten representantes a nivel técnico.

² El G20 cuenta con dos circuitos diferenciados. Por un lado, el circuito de finanzas, a cuyas reuniones acuden representantes de los ministerios de finanzas y de los bancos centrales y en los que actualmente se debaten cuestiones relativas a coordinación macroeconómica, arquitectura financiera internacional, inversión en infraestructuras, finanzas sostenibles, fiscalidad y regulación financiera. Por otro lado, el circuito de «sherpas», a cuyas reuniones acuden representantes de Presidencia, del Gobierno o de los Ministerios de Asuntos Exteriores (así como de otros ministerios en el caso de las reuniones temáticas) y en los que se discuten temas de una naturaleza más política, como terrorismo, corrupción, migraciones, cambio climático, desarrollo, economía digital, educación, empleo, salud, agricultura o comercio e inversiones.

³ Washington en 2008, Londres y Pittsburg en 2009, Toronto y Seúl en 2010, Cannes en 2011, Los Cabos en 2012, San Petersburgo en 2013, Brisbane en 2014, Antalya en 2015, Hangzhou en 2016 y Hamburgo en 2017.

2. Avances y retos futuros en el ámbito financiero

2.1. Avances en el ámbito financiero

La reciente crisis económica mundial tuvo su epicentro en el sistema financiero, de modo que una de las primeras medidas que el G20 abordó en 2008 fue el fortalecimiento de su regulación y supervisión. La medida estrella en este sentido fue la transformación, por decisión adoptada en la Cumbre de Londres de abril de 2009, del Foro de Estabilidad Financiera (Financial Stability Forum, FSF) en el Consejo de Estabilidad Financiera (Financial Stability Board, FSB), al que se encargó el desarrollo de medidas prioritarias en tres frentes, sobre la base de los ámbitos en los que se habían ubicado los problemas que dieron lugar a la crisis.

En primer lugar, el FSB ha tenido que abordar el problema de riesgo moral derivado de la existencia de entidades financieras demasiado grandes como para que el Estado opte por no acudir a su rescate (*bail-out*) en caso de dificultades. Es lo que se conoce en la jerga por la expresión del problema *too-big-to-fail* (TBTF) y tiene su caso más paradigmático en la quiebra de Lehman Brothers, entidad sistémica que excepcionalmente se dejó caer pero precipitando con ello la crisis financiera global. En concreto, el FSB ha desarrollado una serie de principios (*Key Attributes*) para la resolución ordenada de entidades bancarias y ha designado un listado de bancos globales de importancia sistémica (Global Systemically Important Banks, G-SIBs)⁴ a los que se aplica un recargo de capital para garantizar su mayor resistencia frente a eventuales tensiones, así como unos requerimientos

especiales de capacidad de absorción de pérdidas (Total Loss Absorption Capacity, TLAC) para hacer frente a su resolución. Un esquema análogo se ha seguido posteriormente con entidades aseguradoras y se está en proceso de hacerlo con infraestructuras de mercado (cámaras de compensación y liquidación, CCPs por su siglas en inglés) y con entidades de inversión (gestoras de activos, fondos de inversión). En todos los casos la importancia sistémica global se define a partir de metodologías elaboradas sobre la base de cuatro criterios principales: tamaño, interconexión, complejidad y no sustituibilidad.

En segundo lugar, el FSB ha desarrollado un marco para el análisis de lo que se conoce como «banca en la sombra» (*shadow banking*), definida por el propio FSB como intermediación crediticia por entidades no bancarias y, por tanto, no sujetas a la regulación y supervisión a la que están sometidos los bancos. De nuevo, la reciente crisis puso en evidencia la existencia de lagunas en el alcance de la labor de los supervisores, con nichos fuera de su control en los que se pueden acumular problemas para el sector financiero en su conjunto. En concreto, se ha llevado a cabo una clasificación de fenómenos sujetos a vigilancia, enfocada inicialmente en tipologías de entidades (como fondos de inversión a corto plazo —*money market funds*— o establecimientos financieros de crédito) y ciertas actividades (como el préstamo de valores) para transitar posteriormente a un sistema basado en funciones económicas⁵. Cada año se publica un informe sobre la evolución de la «banca en la sombra» a nivel global y por jurisdicciones y se han ido introduciendo ▷

⁴ Esta lista se revisa anualmente cada mes de noviembre. Actualmente está formada por treinta entidades, entre las cuales solo hay una española (Banco Santander).

⁵ En concreto, son cinco las funciones económicas consideradas: (i) instituciones de inversión colectiva vulnerables ante fugas de fondos; (ii) entidades que conceden préstamos a partir de financiación a corto plazo; (iii) intermediación dependiente de financiación a corto plazo, como financiación garantizada de activos o préstamo de valores; (iv) entidades dedicadas a la creación de crédito, por ejemplo mediante la concesión de garantías; (v) provisión de financiación mediante la titulización de activos.

medidas para limitar los riesgos (por ejemplo, estableciendo un sistema de recortes, *haircuts* mínimos al valor de las garantías en operaciones de préstamo de valores o préstamos intradía, *repos*).

En tercer lugar, y a raíz del impulso dado por el G20 en la Cumbre de Pittsburgh de 2009, el FSB ha establecido la obligación de que los derivados estandarizados *over-the-counter* sean compensados y liquidados por cámaras centralizadas, así como que sean negociados en mercados regulados o plataformas electrónicas. Esta obligación se ha visto complementada con la imposición de mayores requerimientos de capital y márgenes para las operaciones con derivados no compensadas de forma centralizada. Estos requerimientos derivan de las grandes dificultades experimentadas por los supervisores tras el estallido de la crisis para ubicar las contrapartidas de miles de operaciones de entidades en crisis. Conocer qué entidad está al otro lado de las distintas operaciones en el balance de un banco es clave para poder priorizar su ejecución o bien optar por deshacerlas de forma ordenada en caso de que la entidad en crisis sea claramente incapaz de hacer frente a sus obligaciones como contraparte. Además, el FSB también ha obligado a las entidades a proveer información sobre sus operaciones de derivados a repositorios centrales (*trade repositories*) con vistas a poder agregar dicha información y permitir a los supervisores hacer un seguimiento adecuado de los puntos de riesgo en el sistema financiero mundial. A pesar de que estos trabajos se lanzaron también desde el nacimiento del FSB en 2008, lo cierto es que su aplicación efectiva por las 24 jurisdicciones con autoridades representadas en el FSB se encuentra actualmente rezagada respecto a lo que sucede en los otros dos ámbitos prioritarios ya

señalados (TBTF y *shadow banking*), por dificultades tanto operativas como de incompatibilidad con los marcos legales de algunas jurisdicciones (por ejemplo, prohibición de dar acceso a autoridades de terceros Estados a la información recogida en los *trade repositories* nacionales).

Junto a estos tres proyectos estrella desde su creación en 2008, a lo largo de su década de existencia el FSB ha ido incorporando múltiples trabajos adicionales. Podemos destacar entre ellos la iniciativa (*Data Gaps Initiative*) lanzada en 2009 en colaboración con el Fondo Monetario Internacional para reducir las lagunas de información evidenciadas por la crisis y que pivota sobre veinte recomendaciones que abarcan no solo el ámbito financiero, sino otras dimensiones de la economía (señaladamente, sector exterior, cuentas públicas y sector inmobiliario). Por su relevancia no solo financiera, sino también social, podemos mencionar las líneas de trabajo para abordar los problemas de conducta inapropiada por los directivos de las entidades financieras, cuyos principales resultados han sido los principios de remuneraciones de 2009 (con reflejo en las regulaciones nacionales posteriores, incluida la normativa de la UE sobre requerimientos de capital, CRDIV) y los trabajos actuales para reforzar una adecuada gobernanza, todo ello sobre la evidencia de que en el origen de la reciente crisis se encuentra también un problema de incentivos a una excesiva asunción de riesgos por parte de los directivos. También ha tenido especial impacto el grupo de trabajo para incentivar la publicación de información sobre exposición de las entidades financieras a riesgos derivados del cambio climático (Task Force on Climate-Related Financial Disclosures, TFCFD), bajo la perspectiva de que los daños medioambientales también exponen a pérdidas ▷

potenciales al sistema financiero. Por último, y con plena relevancia en la actualidad, el FSB reorientó en 2016 su grupo sobre innovaciones financieras para dedicarlo específicamente a los nuevos proveedores tecnológicos de servicios financieros (*FinTech*) y con especial énfasis en los riesgos que plantean para el sistema financiero.

Todos estos trabajos han contado con el impulso del G20, que, además de avalar las tres grandes líneas de acción del FSB ya mencionadas, ha dado un empuje especial al refuerzo de los requerimientos de solvencia (bajo lo que se conoce como los Acuerdos de Basilea III de 2010 y Basilea IV de 2017) y al refuerzo de los requerimientos de los G-SIBs en resolución (el denominado TLAC). De hecho, estos últimos son quizá la medida desarrollada por el FSB más próxima a una norma.

2.2. Retos en el ámbito financiero

La labor de desarrollo a lo largo de la última década de normas y principios en el ámbito financiero ha sido tan intensa, no solo para el propio FSB, sino también para el conjunto de organismos fijadores de estándares (señaladamente, el Comité de Basilea para banca, IOSCO para los mercados de valores e IAIS para las aseguradoras) y para los legisladores nacionales, que ahora es el momento de tomar un respiro en esta vorágine regulatoria y concentrar esfuerzos en dos aspectos: por un lado, garantizar la efectiva aplicación de estas nuevas normas, principios y estándares; por otro lado, analizar el impacto de este nuevo acervo normativo sobre los mercados financieros, y especialmente sobre su capacidad para financiar la economía real, clave para el crecimiento. Ambos aspectos son cubiertos por los

informes sobre la aplicación y los efectos de las reformas regulatorias financieras que anualmente y desde 2015 el FSB eleva a la cumbre del G20⁶. Además, el marco de análisis del impacto de las reformas se ha visto fortalecido con el desarrollo de un marco *ad hoc* en 2017, que se está aplicando en 2018 por primera vez en el ámbito de la financiación de la inversión en infraestructuras y los incentivos para la compensación centralizada de derivados OTC.

Como conclusión general, el FSB ha encontrado que los efectos positivos de las reformas de los últimos años en términos de incremento del grado de resistencia del sistema financiero superan con creces, especialmente a largo plazo, posibles costes en términos de reducción del crédito a la economía real. Esta conclusión positiva es especialmente relevante en el contexto actual, en el que hay una creciente presión para revertir estas reformas, liderada por la Administración estadounidense bajo el presidente Trump.

Ante este cuestionamiento de la regulación financiera internacional introducida en los últimos años, el FSB debería hacer un mayor esfuerzo en lanzar proyectos con relevancia social y mejorar la comunicación de los mismos. Un ejemplo claro de reformas que podrían beneficiar a los más desfavorecidos son las medidas para hacer frente a una aparente senda decreciente de la banca de corresponsalía, con perjuicio señaladamente para los receptores de remesas en países en desarrollo. Pero también tienen un claro beneficio social las medidas para controlar los riesgos financieros derivados del cambio climático y de las innovaciones tecnológicas. ▷

⁶ El último fue el elevado en julio de 2017 a la Cumbre de Hamburgo. <http://www.fsb.org/wp-content/uploads/P030717-2.pdf>

3. Avances y retos futuros en el ámbito macroeconómico

3.1. Avances en el ámbito macroeconómico

La crisis económica y financiera de 2008 evidenció la necesidad de fortalecer la coordinación de política económica a nivel global, ante el entendimiento común de que una acción conjunta tendría un efecto mayor que acciones nacionales unilaterales. Así, ya en la primera Cumbre del G20, en noviembre de 2008 en Washington DC, y ante el deterioro de las condiciones económicas en todo el mundo, los líderes de los países del G20 acordaron una respuesta política amplia, basada en una cooperación macroeconómica más estrecha para restablecer el crecimiento, evitar efectos indirectos negativos y apoyar a las economías emergentes y a los países en desarrollo. Este impulso continuó en la siguiente Cumbre de Londres en abril de 2009, en la que los países del G20 acordaron un conjunto de acciones que, como los propios líderes indicaron, suponían «el mayor estímulo fiscal y monetario y el programa de apoyo más completo para el sector financiero en los tiempos modernos». Tras la Cumbre de Londres, los indicadores macroeconómicos que se habían desplomado durante 2008 y 2009 empezaron a recuperarse, y ya para 2010 el crecimiento global había rebotado de nuevo hasta superar el 4 por 100.

El creciente papel que va adoptando el G20 en el ámbito macroeconómico se evidencia a finales de ese mismo año cuando, en noviembre de 2009, en Pittsburgh, el G20 se declara como el principal foro de cooperación económica internacional y se compromete a colaborar para lograr una recuperación duradera de la crisis económica mundial. A fin de alcanzar esa

meta, instituyeron el marco para un crecimiento fuerte, sostenible y equilibrado (*Framework for Strong, Sustainable and Balanced Growth*) para favorecer el diálogo sobre las políticas macroeconómicas y los desequilibrios globales. Bajo el paraguas de este marco, el G20 estableció el denominado Proceso de Evaluación Mutua (*Mutual Assessment Process*) por el cual los países del G20 se comprometían a identificar objetivos comunes para apuntalar la economía mundial, las políticas necesarias para lograrlos y el avance realizado hacia esos objetivos. Para articular este marco se creó ese mismo año un grupo de trabajo denominado *Framework Working Group (FWG)*, copresidido por Canadá e India, y que desde entonces se reúne periódicamente a lo largo de todas las presidencias del G20 con el objeto de fomentar un crecimiento global fuerte, sostenible y equilibrado.

En la Cumbre de Toronto de junio de 2010, ante la recuperación observada y el riesgo de que la falta de implementación de la consolidación fiscal socavase la confianza y amenazase el crecimiento, el G20 acordó su primer compromiso cuantitativo. En concreto, los países avanzados se comprometían a reducir sus déficits públicos a la mitad para el año 2013 y a estabilizar o iniciar una senda de reducción de su deuda a partir del año 2016. Sin embargo, la ralentización del crecimiento global en los años posteriores condujo a que solo unos pocos países cumplieran el compromiso de reducir a la mitad sus déficits en 2013, lo que evidenció que este compromiso había sido prematuro. Sin embargo, desde entonces se ha ido avanzando, y en la evaluación realizada para la Cumbre de Hamburgo de julio de 2017 se señala que en 2016 la mayoría de los países avanzados había cumplido el objetivo en términos de déficit y logrado que su ratio de ▷

deuda respecto al PIB se hubiera estabilizado o incluso empezado a disminuir respecto a 2015, si bien esta última seguía siendo superior a la registrada en 2010.

A partir de 2010, el foco del G20 se centró en las reformas estructurales, ante la ralentización del crecimiento potencial en muchas de las economías avanzadas. Esto resultó en el establecimiento de los denominados planes de acción, discutidos en el FWG y luego refrendados por los líderes, que condensan los compromisos de actuaciones nacionales y colectivos para avanzar hacia el objetivo de lograr un crecimiento fuerte, sostenible y equilibrado. Desde entonces, en cada cumbre se han ido presentando estos planes de acción, si bien cada presidencia del G20 ha ido poniendo el énfasis en sus propias prioridades. Sin embargo, los compromisos contenidos en estos planes de acción han resultado demasiados genéricos y complicados para realizar un seguimiento útil. Aunque el diálogo resulta valioso, el planteamiento no ha sido lo suficientemente ambicioso como para realmente orientar la política económica a nivel global.

Quizás por estos motivos, en 2014, y bajo presidencia australiana, el marco para un crecimiento sólido, sostenible y equilibrado del G20 se orientó hacia la consecución de un objetivo cuantitativo en términos de PIB como acicate para expandir el crecimiento global. Así, en la Cumbre de Brisbane de noviembre de 2014, los líderes del G20 se fijaron el objetivo de incrementar para 2018 el PIB del G20 en al menos dos puntos porcentuales adicionales respecto a la tendencia existente en 2013. Dado que se trataba en definitiva de un impulso de 2 puntos porcentuales de PIB a lo largo de cinco años, este objetivo se conoce como «2 in 5». Para su consecución, adicionalmente a las acciones identificadas en el Plan de Acción de Brisbane,

se acordó el establecimiento de estrategias de crecimiento nacionales, en el que cada país se comprometía a la adopción de una serie de medidas y reformas⁷. Además, los líderes del G20 acordaron supervisarse mutuamente en la puesta en marcha de los compromisos asumidos por cada país e instar a los organismos internacionales a evaluar el progreso hacia la consecución del objetivo de «2 in 5».

Desde entonces, cada país del G20, incluida España, ha ido presentado anualmente su estrategia de crecimiento, en la que indica el grado de implementación de los compromisos previos y presenta compromisos adicionales. Sin embargo, será difícil que finalmente el G20 logre el objetivo de «2 in 5», dado que, en la última evaluación de julio de 2017, los organismos internacionales indicaron que con las reformas adoptadas hasta entonces por los países del G20 en el marco de las estrategias de crecimiento se había logrado un crecimiento adicional de 1,2 por 100, lejos del objetivo del 2 por 100 establecido en Brisbane. Aunque finalmente no se logre este objetivo, las estrategias de crecimiento representan un paso significativo hacia la coordinación internacional de la política económica, en la medida en que han sido un instrumento para promover un crecimiento global y han ayudado a identificar y debatir los riesgos y retos de la economía global.

3.2. Retos en el ámbito macroeconómico

Sin embargo, también es cierto que la elaboración de las estrategias de crecimiento se ha convertido en un proceso complejo y farragoso que además ha ido perdiendo el impulso ▷

⁷ Con el lanzamiento de las estrategias de crecimiento, el proceso de evaluación mutua (MAP) se suspendió.

político que tuvo en su lanzamiento. Por ello, de cara al futuro, parece que las estrategias de crecimiento deberán modificarse y reformularse si el G20 aspira a que continúen más allá de 2018 y se conviertan en un instrumento efectivo de cooperación económica internacional.

Por otro lado, el actual contexto político internacional, marcado especialmente por la nueva Administración estadounidense, no parece favorecer que se evolucione hacia una mayor cooperación internacional en el ámbito macroeconómico. Así, compromisos consensuados y repetidos a lo largo de diversas cumbres del G20, como el apoyo al libre cambio y a un sistema multilateral basado en reglas clave para potenciar el crecimiento global, se han puesto en entredicho en las últimas reuniones de ministros de finanzas y gobernadores de bancos centrales, aunque exclusivamente por parte de EEUU.

Adicionalmente al reto de continuar con la cooperación en el ámbito macroeconómico, el G20 debe hacer frente a otros desafíos globales, como el impacto de la tecnología en el crecimiento, el empleo y la productividad. Esta cuestión se está precisamente debatiendo y analizando bajo la actual presidencia argentina del G20 en el marco de su prioridad denominada «futuro del trabajo». De cara a la reunión de ministros de finanzas y de gobernadores de bancos centrales de los próximos 21 y 22 de julio, la presidencia argentina aspira a consensuar un menú de opciones de política económica para hacer frente a este reto común.

Por último, el G20 tiene como importante reto promover un crecimiento más inclusivo, ante la evidencia de que en últimos años la desigualdad entre las distintas capas de población dentro de los países ha aumentado en términos generales, aunque no haya sido así

entre países. La importancia del crecimiento inclusivo se destacó en particular a partir de la presidencia china del G20 de 2016, que lo incluyó como una de las prioridades, no solo ante la necesidad de asegurar que los beneficios del crecimiento global se repartan entre toda la población mundial, sino también para fomentar la estabilidad económica, dado que el auge de los populismos y nacionalismos se relaciona con la mayor desigualdad. Como consecuencia, en 2017, el G20 decidió incluir la dimensión de inclusividad dentro de su marco de crecimiento, de forma que actualmente el objetivo del G20 es la consecución de un crecimiento global fuerte, sostenible, equilibrado e inclusivo.

4. Avances y retos futuros en el ámbito fiscal internacional

4.1. Avances en el ámbito fiscal internacional

El G20 también ha jugado un papel clave en los importantes avances que se han producido en el ámbito de la fiscalidad internacional en la última década. Así, bajo el liderazgo del G20, el sistema tributario internacional se ha vuelto más transparente, eficiente e inclusivo. Este impulso se inició ya en la Cumbre del G20 en Londres, en abril de 2009, en la que el G20 declaró el fin del secreto bancario. Desde entonces, el G20 ha ido instando a la OCDE a revisar la arquitectura fiscal internacional con objeto de luchar contra la evasión fiscal, poner fin al secreto bancario y los paraísos fiscales, así como abordar la evasión fiscal masiva de las corporaciones multinacionales.

Uno de los logros más significativos ha sido el avance en la transparencia fiscal e ▷

intercambio de información con fines tributarios. Para ello ha sido clave la reestructuración en septiembre de 2009 del Foro Global, que, a instancias del G20, se ha convertido en una plataforma abierta y multilateral para fomentar el intercambio de información. Además, este foro ha establecido estándares que hoy son internacionalmente aceptados, realiza revisiones (*peer reviews*) de los países para determinar su grado de cumplimiento y adecuación a los estándares de transparencia y ha publicado esta información en informes anuales.

Asimismo, y con objeto de fomentar una mayor transparencia fiscal, los países del G20 han ido mostrando un creciente interés en promover el intercambio automático de información como herramienta para mejorar el cumplimiento tributario internacional. Un hito relevante se produce en la Cumbre de Líderes de Brisbane en 2014, en la que con objeto de prevenir la evasión fiscal transfronteriza el G20 mostró un claro apoyo a la adopción del estándar sobre intercambio automático de información tributaria de forma recíproca y acordó comenzar a intercambiar información automáticamente en 2017 o finales de 2018. Este compromiso del G20 se ha cumplido, en la medida en que en septiembre de 2017 comenzaron intercambios automáticos de información fiscal entre 49 países y territorios, habiéndose comprometido otras 53 jurisdicciones a iniciarlos en 2018.

Otro logro significativo del G20, en el ámbito de la fiscalidad internacional, ha sido los avances para frenar la erosión de bases imponibles y el traslado de beneficios, fenómeno conocido por BEPS por su siglas en inglés (Base Erosion and Profit Shifting). Dicho fenómeno surge por la existencia de lagunas e interacciones no deseadas entre los distintos sistemas impositivos nacionales y los instrumentos bilaterales de

los que pueden servirse las empresas multinacionales con el fin de reducir artificialmente sus beneficios a efectos fiscales, o bien de trasladar beneficios hacia jurisdicciones donde existe escasa o nula actividad real pero que gozan de una débil imposición, derivando en escasa o nula tributación sobre sociedades. El impulso inicial del G20 para luchar contra este fenómeno tuvo lugar en septiembre de 2013, cuando los líderes promovieron el ambicioso y extenso Paquete BEPS, que fue publicado y refrendado por el G20 apenas dos años después, y que incorpora estándares internacionales nuevos o reforzados, así como medidas concretas para ayudar a los países a hacer frente a este fenómeno.

4.2. Retos en el ámbito fiscal internacional

Al igual que en el ámbito financiero, el éxito de los años venideros va a estar definido por el grado de implementación alcanzado, especialmente en el intercambio automático de información y en las medidas acordadas bajo el Paquete BEPS.

Asimismo, parece necesario reforzar los criterios para evaluar el cumplimiento por parte de las jurisdicciones con las normas acordadas internacionalmente en materia de transparencia fiscal. En este sentido, en julio de 2017 se presentó, a los líderes del G20, un documento en el que se identificaba a Trinidad y Tobago como la única jurisdicción no cooperativa. Aunque es cierto que este resultado se debe en parte al importante progreso alcanzado por muchas de las jurisdicciones, es necesario que dicha lista tenga en cuenta la efectiva implementación del estándar de transparencia. Finalmente, en el G20 se ha venido planteando la posibilidad ▷

de aplicar medidas defensivas contra las jurisdicciones no cooperativas, punto de gran sensibilidad política.

Otro tema en pleno auge y debate en el seno del G20 es el impacto de la digitalización de la economía en el sistema tributario internacional. Este tema ya se trató en el marco del proyecto BEPS con la presentación de un informe fundamentalmente descriptivo de la situación y de los problemas que la digitalización plantea en los sistemas tributarios actuales. Con objeto de profundizar en esta cuestión, en marzo de 2017, los ministros de finanzas del G20 encomendaron a la OCDE la elaboración de un informe que identificase una solución de largo plazo para hacer frente a este desafío común. Sin embargo, el informe intermedio presentado en la reunión de marzo de 2018 señala que esa solución a largo plazo requiere de un consenso internacional para modificar las reglas de tributación internacionales, que aún no se ha logrado alcanzar. Por el contrario, indica que las posiciones siguen alejadas y que pivotan sobre tres visiones distintas: en primer lugar, aquellos países que opinan que no se requiere acción alguna; en segundo lugar, aquellos que consideran necesario adoptar medidas que tengan en cuenta las contribuciones de los usuarios; y, por último, la postura de aquellos que sostienen que todo cambio o modificación acometidos han de aplicarse con carácter generalizado a toda actividad económica. A pesar de la divergencia de opiniones, en marzo de 2018 en Buenos Aires, los ministros del G20 se comprometieron a trabajar juntos para lograr una solución consensuada para el año 2020. España ha sido uno de los países que en el seno del G20 ha auspiciado que se avance en este debate y remitió, junto con los miembros europeos participantes en el G20, una carta a la presidencia argentina

expresando el deseo de avanzar en el desarrollo de un consenso internacional en esta cuestión, pero sin impedir que los países puedan adoptar medidas provisionales.

5. Avances y retos futuros en otras áreas de trabajo del G20

5.1. *Arquitectura financiera internacional*

Por su naturaleza global, un área de interés natural para el G20 son los flujos financieros transfronterizos y la red de organismos internacionales dedicados a actuar de salvavidas en caso de crisis de balanza de pagos (Fondo Monetario Internacional) o a prestar asistencia al desarrollo (Banco Mundial y bancos regionales de desarrollo).

Ya en los inicios de su andadura, en concreto, en la cumbre de Londres de abril de 2009, y ante el contexto de la crisis económica, uno de los acuerdos más relevantes del G20 fue el incremento de los recursos del FMI⁸ y los bancos multilaterales de desarrollo. Poco después, en la Cumbre de Seúl, en noviembre de 2010, se cerró definitivamente el acuerdo sobre la reforma de cuotas tanto en el FMI como en el Banco Mundial, que supuso fundamentalmente un incremento de la representación de los emergentes. Hay que señalar que en esta última reforma España estuvo entre los escasos países avanzados que también logró un aumento de cuota, compensando al fin la infrarrepresentación sufrida desde nuestro ingreso en el Fondo en 1959.

Para analizar su evolución, se creó el grupo de trabajo sobre Arquitectura Financiera ▷

⁸ Finalmente, se acordó duplicar sus cuotas, lo que no entró finalmente en vigor hasta 2016. No obstante, ya entre 2009 y 2012, y gracias a préstamos multilaterales (New Arrangement to Borrow, NAB) y bilaterales, los recursos del Fondo se vieron cuadruplicados respecto al nivel de partida en 2007.

Internacional (*International Financial Architecture*, IFA), bajo copresidencia de Francia y Corea del Sur. Como principales trabajos de este grupo podemos destacar el desarrollo de cláusulas de acción colectiva en las emisiones de bonos para facilitar las reestructuraciones de deuda, el acuerdo de una serie de principios para la optimización de balances de los bancos multilaterales (maximizando su papel catalizador de las inversiones privadas y garantizando el carácter adicionador y la no duplicidad de fondos), la definición de prácticas de endeudamiento sostenibles (especialmente para países de renta baja), así como las reflexiones sobre la gestión de flujos de capital sobre la base de los trabajos del FMI y la OCDE al respecto y con especial énfasis en la posibilidad de aplicar medidas de control sobre los mismos, incluidas medidas macroprudenciales.

Actualmente, hay dos grandes proyectos sobre los que el grupo IFA centra parte de sus discusiones. Por un lado, la revisión en curso de las cuotas del FMI, con posiciones enfrentadas entre países reacios a ampliar e incluso mantener los recursos actuales del Fondo y otros defensores de su ampliación, además de discusiones sobre los elementos de la fórmula que definen el peso de cada Estado miembro en el capital del FMI. Por otro lado, bajo la presidencia alemana, en 2017, el G20 encargó a un grupo de expertos en el sistema financiero internacional (denominado Eminent Persons Group) la elaboración de un informe sobre su reforma, previsto para las Asambleas Anuales de octubre de 2018. En último término, ambas líneas de trabajo muestran en gran medida la tensión entre las principales economías avanzadas (señaladamente los países del G7), líderes hasta ahora indiscutibles de la economía y el sistema financiero mundiales, y las

economías emergentes (especialmente los denominados BRIC: Brasil, Rusia, India y China), que reivindican el mayor peso en los organismos internacionales del que son acreedores gracias al fuerte crecimiento de su PIB, de flujos externos y de sus sistemas financieros en las últimas décadas.

5.2. Financiación para las inversiones en infraestructuras

El G20 ha puesto en numerosas ocasiones su foco, o incluso su prioridad, en potenciar la financiación de inversiones en infraestructuras, en la medida que las considera clave para alentar y favorecer el crecimiento global. Este interés surgió en particular a partir de la presidencia rusa del G20 en 2013, que fijó la financiación para las inversiones como una de sus prioridades y, por ello, creó un grupo de estudio al respecto.

Al año siguiente, la presidencia australiana siguió situando la financiación para las inversiones entre sus prioridades y transformó el grupo de estudio en un grupo de trabajo denominado Infrastructure Investment Working Group (IIWG). Una de las consecuencias de sus trabajos fue la creación de un centro mundial de infraestructuras, denominado Global Infrastructure Hub (GIH), con un mandato de cuatro años y con el objetivo de fomentar el intercambio de información para aumentar el flujo y la calidad de las oportunidades de inversión privada y pública en infraestructuras. Aunque finalmente solo unos pocos países del G20 se han adherido al GIH, este organismo ha sabido encontrar su lugar en las reuniones del G20 y participa de forma activa en estas cuando se trata alguna cuestión relativa a las inversiones en infraestructuras, habiéndose ▷

planteado la extensión de su mandato más allá de 2018.

En 2015, la presidencia turca continuó otorgando relevancia a esta cuestión, y por ello instó a la elaboración de estrategias de inversión por parte de los países del G20, emulando las estrategias de crecimiento que se realizaban para la consecución del objetivo de crecimiento del «2 in 5». Sin embargo, no tuvieron mucho recorrido, pues al año siguiente la presidencia china decidió integrarlas con las estrategias de crecimiento. Aunque la presidencia china en 2016 siguió apoyando esta prioridad, puso el enfoque en la conectividad de los proyectos de inversión en infraestructuras, en un contexto en el que se estaba poniendo en marcha la iniciativa «One Belt, One Road», un programa de desarrollo de infraestructuras y telecomunicaciones globales liderado por China. Ante este contexto, durante la presidencia china, el G20 lanzó la alianza global por la conectividad de las infraestructuras. Por el contrario, y a pesar de que la financiación para la inversión en infraestructuras había sido una de las prioridades del G20 desde 2013, Alemania decidió relegarla frente a otras y suspender el grupo de trabajo durante su presidencia del G20 en 2017.

En 2018, la presidencia argentina del G20 ha recuperado los trabajos de sobrefinanciación para inversiones en infraestructuras, situándolos además como una de sus prioridades. No obstante, conscientes de que hasta el momento el G20 no había logrado resultados concretos evidentes, con el riesgo además de crear duplicaciones y solapamientos respecto a otras iniciativas u actuaciones de organismos multilaterales, la presidencia argentina ha optado por fijarse un objetivo concreto: el desarrollo de la infraestructura como una clase de activo. Con tal fin, los ministros de finanzas y gobernadores de bancos centrales del G20

han acordado, en marzo de 2018 en Buenos Aires, una hoja de ruta que propone una serie concreta de próximos pasos. En particular, se han comprometido a mejorar la preparación de proyectos, avanzar hacia una mayor estandarización de los contratos y los instrumentos de financiación de infraestructuras, abordar la falta de datos y mejorar la mitigación de riesgos. Sobre estas cuestiones debate el renovado grupo de trabajo sobre infraestructuras que volvió a poner en marcha la presidencia de argentina del G20.

5.3. Finanzas verdes/sostenibles

Uno de los temas que el G20 ha analizado más recientemente en el ámbito económico y financiero es la cuestión de las finanzas verdes, que se introdujo bajo la presidencia china en 2016, tras haberse adoptado en diciembre de 2015 el acuerdo de París bajo la Convención Marco de las Naciones Unidas sobre el Cambio Climático. En concreto, el G20 creó en 2016 un grupo de estudio sobre finanzas verdes con el objetivo de, por un lado, identificar las barreras que dificultan la integración de los factores medioambientales en la toma de decisiones financieras y, por otro, contribuir a facilitar que el sistema financiero internacional pueda movilizar e incentivar capital privado para inversiones con carácter medioambiental. Uno de los logros de este grupo del G20 ha sido el de plantear medidas para que el sistema financiero sea más sensible al riesgo de cambio climático y lo interiorice en su toma de decisiones.

Sin embargo, en 2018 la continuidad de este grupo fue puesta en entredicho por EEUU y Arabia Saudí, que consideraban que su tarea ya había finalizado. Por el contrario, un grupo mayoritario de países participantes en el ▷

G20, bajo el liderazgo de los europeos (en particular de la Comisión Europea) y con apoyo de España, consideraron necesario que perdurase con objeto de seguir avanzando en sus trabajos. Ante la divergencia de posiciones, la presidencia argentina optó por crear un grupo de estudio sobre finanzas sostenibles que, si bien incluye el ámbito de las finanzas verdes, lo amplía para incluir también objetivos sociales, económicos y de gobernanza.

5.4. Prevención del blanqueo de capitales y de la financiación del terrorismo

Desde sus inicios, el G20 ha mostrado un claro compromiso en la lucha contra el blanqueo de capitales y la financiación del terrorismo, en particular dando su apoyo a los trabajos del Grupo de Acción Financiera Internacional (GAFI, o FATF por sus siglas en inglés) e instándole a avanzar y a lograr nuevas metas. De esta forma, el GAFI, creado en 1989 a instancias del G7, ha tenido en el G20 un aliado en la consecución de su objetivo de desarrollar y promover políticas para llevar a cabo reformas legislativas y reglamentarias que permitan prevenir el blanqueo de capitales y la financiación del terrorismo. Tanto es así que, ya en la cumbre de 2009 en Pittsburgh, los líderes del G20 exhortaron al GAFI a emitir una lista pública de las jurisdicciones de alto riesgo (también denominadas «no cooperativas») identificadas en el marco de la evaluación del cumplimiento de sus recomendaciones. El último compromiso del G20 al respecto se recogió en el comunicado de ministros de finanzas y gobernadores de bancos centrales del G20 de Buenos Aires en marzo de 2018, en el que se comprometían a intensificar sus esfuerzos en este ámbito, teniendo en cuenta nuevos fenómenos como los criptoactivos.

De cara al futuro, el G20 tiene ante sí el importante reto de reforzar institucionalmente el GAFI, una entidad que, a pesar de sus éxitos, sigue sufriendo escasez de recursos, lo que no le permite actuar con la agilidad que requiere su labor.

5.5. Otros logros e iniciativas del G20 en el ámbito económico y financiero

Además de las iniciativas principales ya enumeradas, existen otras bajo el circuito de finanzas que abordan temas de relevancia para el desarrollo y en las que la participación se plantea de modo inclusivo, dando acceso a países no miembros del G20. Una de estas iniciativas, y con particular éxito y continuidad, ha sido la Plataforma Global para la Inclusión Financiera (Global Partnership for Financial Inclusion, GPFII) lanzada en la Cumbre del G20 de 2010 en Seúl, que institucionaliza y continúa el trabajo iniciado por el grupo de expertos sobre inclusión financiera creado en la cumbre del G20 de Pittsburgh en 2009. Esta plataforma se configura como un mecanismo para favorecer el intercambio de conocimientos y para mejorar la coordinación con el fin de impulsar un mayor acceso y uso de servicios financieros para la población en general, así como de incrementar el acceso a la financiación por parte de las pymes. La actual presidencia argentina del G20 continúa apoyando los trabajos de esta plataforma, en particular instándola a aprovechar la digitalización como medio para proporcionar servicios financieros a los agentes que actualmente operan en la economía informal.

Otra iniciativa destacada es el «Compact with Africa», lanzada el año pasado durante la presidencia alemana del G20. Esta iniciativa tiene como objetivo alentar la inversión privada ▷

en África con el fin de favorecer un crecimiento fuerte, equilibrado y sostenible en dicho continente. Para ello, esta iniciativa insta a los países africanos participantes, actualmente once tras la reciente incorporación de Togo, a adoptar reformas y medidas concretas para mejorar las condiciones de inversión en su país, en particular en el ámbito macroeconómico, de negocios y de financiación. España está teniendo un papel muy activo en esta iniciativa, en la medida en que forma parte del grupo de asesores sobre África del G20 que se creó en 2017 y es uno de los colaboradores bilaterales para los Compacts de Marruecos y Túnez. La actual presidencia argentina sigue apoyando esta iniciativa, y todo apunta a que seguirá en el futuro, teniendo en cuenta que el G20 pretende evaluar sus progresos periódicamente.

6. Conclusiones

El G20 cumple sus primeros diez años de vida desde que se elevó su rango a líderes en 2008, pudiendo observar con satisfacción su contribución a la salida definitiva de la crisis financiera mundial mediante la coordinación de medidas de impulso económico, el fortalecimiento de la supervisión y regulación del sistema financiero internacional y el aumento de los recursos de la red de seguridad financiera global, factores todos ellos que han contribuido a fijar las bases para evitar una nueva crisis similar en el futuro. Asimismo, el G20 ha propiciado importantes avances en cuestiones tan relevantes como la lucha contra la evasión fiscal, la prevención de blanqueo de capitales o el refuerzo a la arquitectura financiera internacional.

España ha apoyado de forma activa la consecución de estos logros, participando de forma

constructiva y continuada en las reuniones del G20, tanto a nivel político en las cumbres de jefes de Estado y de Gobierno y las reuniones ministeriales y de alternos, incluida la negociación de los comunicados⁹ respectivos, como a nivel técnico a través de los diferentes grupos de trabajo.

No obstante, también es cierto que el G20 se enfrenta a numerosos retos para tratar de mantener su relevancia. Por un lado, las crecientes dificultades para alcanzar consensos globales en un contexto de repliegue proteccionista (populismo, *brexit*, revisión de acuerdos comerciales e introducción de aranceles por la Administración estadounidense). Por otro lado, la necesidad de adaptarse a las nuevas realidades, de las que el cambio climático o las innovaciones tecnológicas son los fenómenos más destacados. Adicionalmente, el G20 se enfrenta constantemente a la contestación a grupos que consideran que su espectro de representación no es suficientemente universal ni su mandato legítimo.

Para hacer frente a estos retos, quizá la vía más práctica sea que el G20 se mantenga como foro informal centrado en políticas de implicaciones claramente globales, en las que la cooperación transfronteriza sea ▷

⁹ Todas las cumbres y la mayoría de las reuniones de ministros de finanzas y gobernadores centrales incluyen la negociación y posterior publicación de un comunicado. Estos comunicados abarcan una lectura sobre la situación de la economía y sistema financiero mundial, así como los grandes compromisos que los líderes o ministros del G20 se comprometen a desarrollar y las grandes tareas que encargan a organismos internacionales. La redacción de estos comunicados se cierra por consenso tras extensas negociaciones tanto por escrito como en reuniones que preceden a las cumbres y a las ministeriales. Estos textos son el resultado de un equilibrio entre intereses de los miembros muchas veces divergentes o, al menos, no coincidentes, de modo que son muy cuidadosos en los términos empleados. En definitiva, se trata de un lenguaje que encierra muchos más mensajes de lo que parece a primera vista y que hay que aprender a leer entre líneas, especialmente teniendo en cuenta la evolución de las referencias a lo largo del tiempo en sucesivos comunicados. Por ejemplo, hay una enorme distancia entre el uso de los verbos *take note* (que muestra una mera consideración de un trabajo concreto), *welcome* (con una connotación positiva de aceptación) y *endorse* (que supone compromiso de aplicación por los miembros y lo más parecido a la aprobación de una ley que hace el G20).

imprescindible por sus externalidades y con evidentes beneficios para el conjunto de la población.

En definitiva, ahora se trata de que el G20 sepa transitar adecuadamente desde un enfoque de gestión de crisis hacia un marco estable, y que siga cumpliendo la función que sus propios líderes le asignaron en la cumbre de Pittsburgh de septiembre de 2009: ser «el principal foro de cooperación económica internacional».

Bibliografía

- [1] BUTI, M. (2017). *The New Global Economic Governance: Can Europe Help Win the Peace? DG ECFIN, European Commission*. Disponible en: <https://ec.europa.eu/info/sites/info/files/economy-finance/marco-buti-the-new-global-economic-governance.pdf>
- [2] DUPUIS, F. y NAHOUM, D. (2017). «The G20's accomplishments, 10 years after the crisis». *Tresor-Economics*, n.º 192. Disponible en: <https://www.tresor.economie.gouv.fr/Articles/2017/03/07/tresor-economics-no-192-the-g20-s-accomplishments-10-years-after-the-crisis>
- [3] ESTRADA, A. (2012). «Las nuevas herramientas para la gobernanza económica global: marco para el crecimiento y supervisión de desequilibrios». *Boletín Económico, Banco de España*. Disponible en: <https://www.bde.es/f/webbde/SES/Secciones/Publicaciones/InformesBoletinesRevistas/BoletinEconomico/12/Sep/Fich/be1209-art5.pdf>
- [4] FINANCIAL ACTION TASK FORCE ON MONEY LAUNDERING (2014). *The FATF: 25 years and beyond*. Disponible en: FATF <http://www.fatf-gafi.org/about/historyofthefatf/>
- [5] FINANCIAL STABILITY BOARD (FSB) (2017). *Implementation and Effects of the G20 Financial Regulatory Reforms*. Disponible en: <http://www.fsb.org/2017/07/implementation-and-effects-of-the-g20-financial-regulatory-reforms-third-annual-report/>
- [6] G20 (2009-2017). *Declaraciones de líderes del G20*. Disponibles en: <http://www.g20.utoronto.ca/summits/index.html>
- [7] G20 (1999-2018). *Declaraciones de los ministros de Finanzas y gobernadores de bancos centrales*. Disponible en: <http://www.g20.utoronto.ca/ministerials.html>
- [8] G20 FWG (2017). *Hamburg Accountability Assessment*. Disponible en: https://www.bundesfinanzministerium.de/Content/DE/Downloads/G20-Dokumente/Hamburg_Genannte_Berichte/Hamburg-Accountability-Assessment.pdf?__blob=publicationFile&v=2
- [9] MARTÍNEZ ROLLAND, M. (2012). «La Cumbre del G20 en Los Cabos (México)». *Boletín Económico de Información Comercial Española, BICE*, n.º 3029. Disponible en: http://www.revistasice.com/CachePDF/BICE_3026_23-28_9BEC74EDE0D2ED1A64298BFDBD28004C.pdf
- [10] ORGANIZACIÓN PARA LA COOPERACIÓN Y EL DESARROLLO ECONÓMICOS (OCDE) (2017). *Tax report to G20 Leaders*. Disponible en: <http://www.oecd.org/ctp/oecd-secretary-general-tax-report-g20-leaders-july-2017.pdf>
- [11] ORGANIZACIÓN PARA LA COOPERACIÓN Y EL DESARROLLO ECONÓMICOS (OCDE) (2018). *Tax report to g20 Finance Ministers and Central Bank Governors*. Disponible en: <http://www.oecd.org/ctp/OECD-Secretary-General-tax-report-G20-Finance-Ministers-Argentina-March-2018.pdf>
- [12] ORGANIZACIÓN PARA LA COOPERACIÓN Y EL DESARROLLO ECONÓMICOS (OCDE) (2018). *Resumen de los desafíos fiscales derivados de la digitalización: informe provisional 2018*. Disponible en: <https://www.oecd.org/tax/beps/resumen-desafios-fiscales-derivados-de-la-digitalizacion-informe-provisional-2018.pdf>
- [13] ORTEGA, A. (2017). *España en el G20: estar y ser*. Real Instituto Elcano. Disponible en: <http://www.realinstitutoelcano.org/wps/wcm/connect/e57f2f80-2ccb-4e0b-b3ed-4bff5f9262af/ARI12-2017-Ortega-Espana-G20-estar-ser.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=e57f2f80-2ccb-4e0b-b3ed-4bff5f9262af>



Francisco García Moral*
Concepción Martínez Alcalá**
Encarnación Moral Pajares**

EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES ESPAÑOLAS DE ACEITE DE OLIVA Y COMPOSICIÓN GEOGRÁFICA DE SU CRECIMIENTO (2008-2017)

En este trabajo se analiza la evolución reciente de las exportaciones españolas de aceite de oliva que han registrado en los últimos años una intensa dinámica, consiguiendo aumentar su cuota en el total de productos agroalimentarios exportados, que pasa a ser de un 8 por 100 en 2017. En segundo lugar, se realiza un estudio geográfico del crecimiento de las ventas de este producto en el mercado mundial aplicando la metodología de *shift-share*. Ello permite identificar aquellos países en los que existe una demanda creciente, que presentan perspectivas favorables para las empresas oleícolas exportadoras.

Palabras clave: exportación, aceite de oliva, *shift-share*, España.

Clasificación JEL: F140, Q17.

1. Introducción

Tras la caída que experimentan las exportaciones españolas de aceite de oliva en 2009, en línea con la evolución negativa que registra en ese año las ventas de productos agrícolas y manufacturados de España en el mercado mundial, la cantidad de este producto que las empresas españolas venden en el

mercado internacional protagoniza una intensa dinámica, pasando de 661.261,34 toneladas en 2009 a 885.783,12 toneladas ocho años después, registrando una tasa de variación media anual acumulada superior al 3 por 100 y consiguiendo multiplicar su cuantía por 1,34. Paralelamente, el valor de esas exportaciones crece a una tasa media anual del 10,61 por 100, consiguiendo ser de 3.456,8 millones de euros, lo que determina que su cuota en el total de productos agroalimentarios exportados pase a ser de un 8 por 100 en 2017, cuando en 2009 representaba un 5,85 por 100.

Los objetivos de este trabajo son, en primer lugar, comparar la dinámica exportadora del ▷

* Graduado en Administración y Dirección de Empresas y colaborador del Aula de Internacionalización de la Universidad de Jaén.

** Departamento de Economía de la Universidad de Jaén.

Este trabajo forma parte de los resultados de la Medida «Aulas de Internacionalización», financiada por la Consejería de Economía y Conocimiento de la Junta de Andalucía (BOJA, número 127. Miércoles, 5 de julio de 2017).

Versión de febrero de 2018.

sector del aceite de oliva¹ con la operada en el sector agroalimentario nacional, tanto en términos monetarios como en valor unitario. En segundo lugar, realizar un análisis geográfico del crecimiento de las ventas de este producto en el mercado mundial aplicando la metodología de *shift-share*. Ello permitirá identificar aquellos países en los que existe una demanda creciente de este alimento propio de la dieta mediterránea, que viene siendo atendida satisfactoriamente por empresas españolas. La información estadística utilizada en este estudio procede de las bases de datos United Nations Commodity Trade Statistics Database (UN Comtrade) de la Organización de las Naciones Unidas y DataComex del Ministerio de Economía, Industria y Competitividad, para el periodo 2008-2017.

La metodología *shift-share* aplicada por Perloff, Dunn, Lampard y Muth (1960) y Dunn (1960) es una técnica utilizada mayoritariamente en el estudio del crecimiento regional, que permite desagregar la variación observada en una variable en varios componentes (*shares*), considerando la evolución o cambio (*shifts*) que presenta cada uno de ellos². Se trata, de hecho, de cuantificar desplazamientos respecto a un comportamiento medio. La aplicación de esta técnica va a permitir analizar las exportaciones españolas de aceite de oliva y desagregar su variación total en tres efectos o causas estadísticas:

(i) el efecto mundial; (ii) el efecto nacional y (iii) el efecto país, de acuerdo con la siguiente igualdad:

$$X_i = m_i + n_i + p_i$$

En la que X_i es la variación de las exportaciones de aceite de oliva de España al país i , durante el periodo de tiempo considerado (t); m_i es la componente demanda mundial para ese mismo país; n_i es el desplazamiento debido al comportamiento agregado de las exportaciones españolas de este producto y p_i es el desplazamiento diferencial de cada economía nacional a la que España ha vendido aceite de oliva. Los desplazamientos diferenciales son reflejo de la especial predisposición de los distintos países a importar aceite de oliva español.

Este trabajo se estructura en cuatro apartados, incluido este de carácter introductorio. En el siguiente se realiza un estudio comparado de la evolución reciente de las exportaciones de aceite de oliva de España entre 2008 y 2017. El apartado tercero recoge un análisis *shift-share* por países, que permite identificar los mercados exteriores en los que la demanda de aceite de oliva español ha mantenido una intensa dinámica, lo que ha contribuido a la expansión de las ventas extranacionales del sector en los últimos años. Por último, el apartado cuarto refiere brevemente las reflexiones finales.

2. Evolución de las exportaciones de aceite de oliva

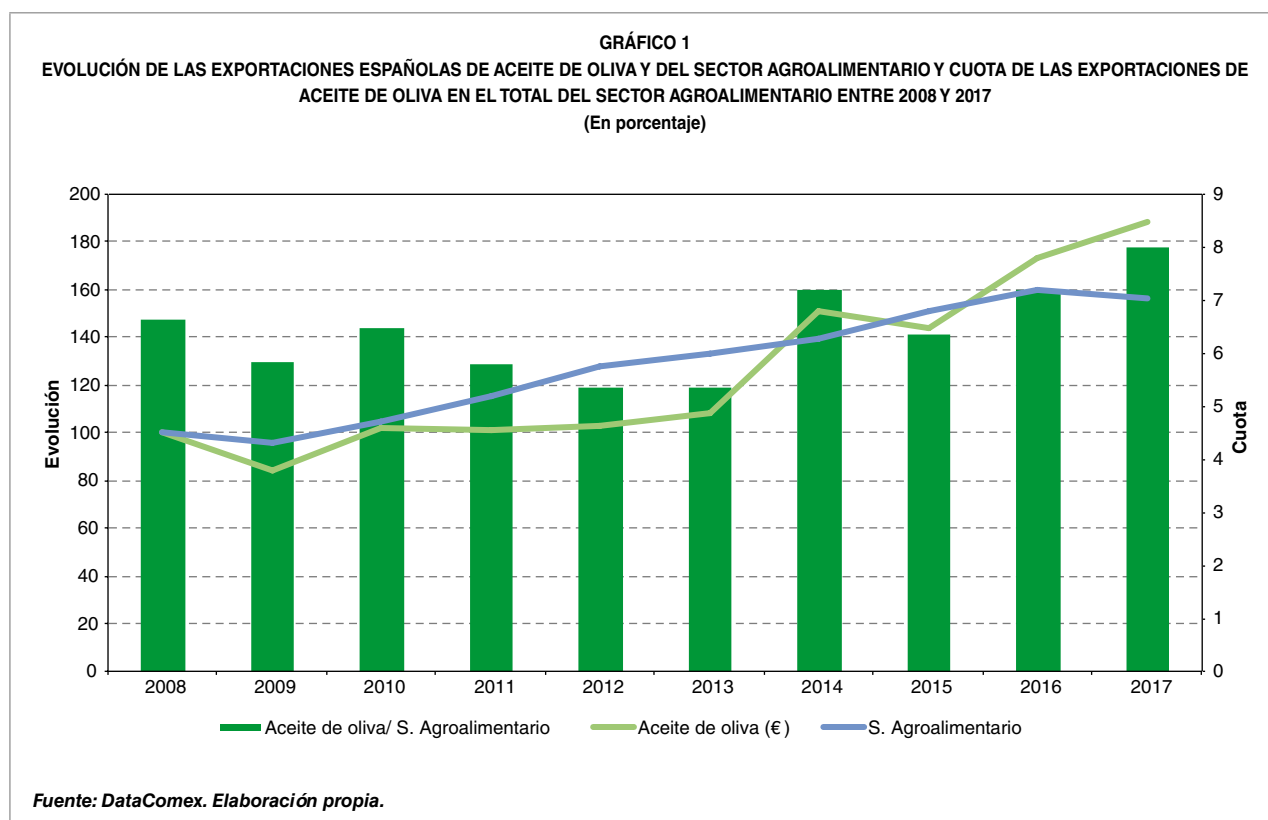
En el Gráfico 1 se compara la evolución de las exportaciones de aceite de oliva de España y las que protagoniza el sector agroalimentario ▷

¹ Identificado con la partida arancelaria 1509, que comprende:

- Aceite de oliva lampante: 15091010 (AOL).
- Aceites de oliva virgen (extra y virgen): 15091090 (AOV y AOVE). Para 2017, los datos relativos a «aceite de oliva virgen y virgen extra» (15091090) son resultado de agregar los que se incluyen en la denominación «aceite de oliva virgen extra» (15091020) y «aceite de oliva virgen» (15091080), de acuerdo con el Reglamento de Ejecución (UE) 2017/1925 de la Comisión de 12 de octubre de 2017, por el que se modifica el anexo I del Reglamento (CEE) n.º 2658/87 del Consejo relativo a la nomenclatura arancelaria y estadística y al arancel común.

- Aceite de «oliva» que contiene aceite de oliva virgen o virgen extra y aceite de oliva refinado: 15099000 (AOR).

² Esta metodología también ha sido aplicada tradicionalmente al análisis del comercio internacional (Piezas-Jerbi y Nee, 2009).

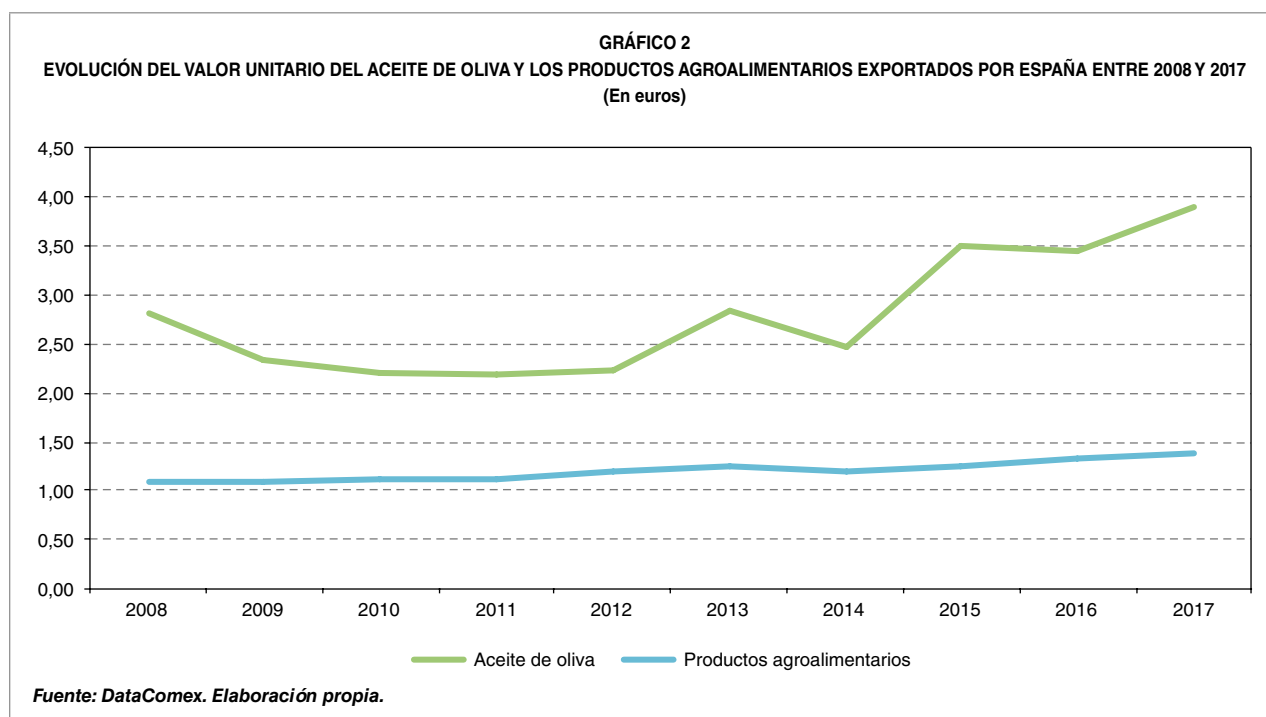


nacional³ entre 2008 y 2017. Además, se representa la cuota de este producto en el total exportado por el sector agroalimentario en cada uno de los años. Los datos representados confirman varios hechos. En primer lugar, el crecimiento constante de las ventas de aceite de oliva realizadas en el mercado internacional, que consiguen elevar su valor a más de tres mil millones de euros, tanto en 2016 como en 2017. En segundo término, que si bien el proceso seguido es continuado en el tiempo, registra una dinámica dispar, más pausada entre 2008 y 2013, acelerándose de forma intensa en los últimos años del periodo analizado. En el primer subperiodo, 2008-2013, la tasa de variación media anual acumulada que registran las exportaciones de aceite de oliva es de un 1,56 por 100, cuando la que corresponde al sector agroalimentario

asciende a un 5,96 por 100. Muy al contrario, en la segunda etapa, las ventas del subsector oleícola alcanzan una variación media anual acumulada del 14,93 por 100, superior a la imputable al conjunto de productos agroalimentarios, que asciende a un 4,02 por 100.

Paralelamente al proceso descrito, la información estadística representada en el Gráfico 2 permite constatar el incremento observado en el valor unitario (euros/kg) del aceite de oliva exportado, que se sitúa en 3,90 euros en 2017, un 39,16 por 100 más que en 2008, y presentando una variación positiva de más de un euro entre 2014 y 2017, subperiodo en el que se produce el mayor incremento. El valor unitario imputable al conjunto de los productos agroalimentarios exportados registra, sin embargo, una menor variación, pasando de 1,10 euros en 2008 a 1,38 euros en 2017. La evolución seguida por el valor unitario del aceite responde, en gran parte, al aumento del consumo y, ▷

³ Identificado con los 24 primeros capítulos arancelarios, de acuerdo con la Subdirección General de Comercio Internacional de Productos Agroalimentarios (2017).



concretamente, en países que tradicionalmente no han sido importantes demandantes de esta grasa vegetal (Moral y Lanzas, 2017), que han pasado de representar el 18,47 por 100 del total mundial en la campaña 2000/2001 a un 28,35 por 100 en la campaña 2017/2018, según el Consejo Oleícola Internacional (COI). Frente a esta situación, la oferta permanece estable en el corto y medio plazo, dadas las características productivas del olivar y su dependencia de las condiciones climatológicas.

En los últimos años, Italia, que siempre ha presentado un consumo elevado en volumen, observa fuertes caídas a partir de la campaña 2006/2007, hasta alcanzar niveles de 514.000 toneladas diez años después, valores muy bajos y similares a las cifras imputables a España. Grecia, al igual que Italia, registra una fuerte reducción en sus compras, que viene explicada por los años de crisis económica del país. Por el contrario, países no mediterráneos como Estado Unidos, Japón, China o India protagonizan aumentos importantes en el consumo, que

claramente se traducen en compras realizadas en el mercado internacional, al tratarse de economías con una escasa o nula producción nacional, incapaz de satisfacer la demanda interna. Mercados que, según el COI, presentan margen de crecimiento.

Atendiendo a la categoría del producto, el Cuadro 1 muestra la distribución de las exportaciones entre aceite de oliva lampante (AOL), aceite de oliva virgen y virgen extra (AOV+AOVE) y aceite de «oliva» (AOR), mezcla de aceite de oliva refinado y aceite de oliva virgen o virgen extra, y el valor unitario por categorías en los diferentes años. El sector vende sobre todo aceite de oliva virgen y virgen extra, que representa algo menos de tres cuartas partes del total en el conjunto del periodo. Esta variedad es la que mayor valor unitario presenta, a excepción de 2008, siendo, además, la que experimenta una variación más pronunciada, al aumentar 1,16 euros en los nueve años considerados.

El aceite de «oliva» (AOR) mantiene una cuota media del 22,40 por 100 en volumen y ▷

CUADRO 1
VALOR UNITARIO DEL ACEITE DE OLIVA LAMPANTE (AOL), VIRGEN Y VIRGEN EXTRA (AOV+AOVE) Y ACEITE DE «OLIVA» (AOR)
EXPORTADO Y CUOTA DE CADA CATEGORÍA EN EL TOTAL EXPORTADO ENTRE 2008 Y 2017
(En porcentaje)

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2008-2017
Valor unitario (euros/kg)											
AOL	2,39	1,84	1,92	1,61	1,82	2,48	1,98	2,83	3,00	3,30	2,32
AOV+AOVE	2,79	2,37	2,28	2,24	2,29	2,84	2,53	3,63	3,50	3,95	2,84
AOR	2,91	2,34	1,99	2,15	2,14	2,83	2,35	3,28	3,32	3,89	2,72
Cuota en euros											
AOL	3,40	5,09	4,27	4,20	2,12	2,63	4,96	4,74	2,53	4,75	3,90
AOV+AOVE	73,12	73,14	75,27	75,12	75,26	75,51	74,67	73,23	75,35	72,36	74,23
AOR	23,49	21,77	20,46	20,68	22,62	21,87	20,37	22,04	22,12	22,89	21,87
Cuota en toneladas											
AOL	3,98	6,45	4,88	5,70	2,60	2,99	6,15	5,87	2,90	5,61	4,75
AOV+AOVE	73,38	71,89	72,52	73,25	73,69	75,16	72,58	70,58	74,19	71,43	72,86
AOR	22,64	21,66	22,59	21,06	23,71	21,84	21,28	23,55	22,90	22,96	22,40

Fuente: DataComex. Elaboración propia.

de un 21,87 por 100 en valor, registrando en términos comparativos un valor promedio alto, solo 12 céntimos inferior al que corresponde al oliva virgen y virgen extra, lo que puede responder a factores relacionados con el conocimiento que el comprador tenga del producto, no familiarizado con los atributos sensoriales del aceite de oliva virgen y virgen extra, incapaz de apreciar el color y el sabor del aceite de más alta calidad. Tal y como sostienen Sayadi, Erraach y Parra-López (2017), los consumidores están confundidos y desinformados en la interpretación de los signos de calidad del AOR y el AOV y AOVE, lo que exige una intensa labor de información y formación al consumidor que permita al demandante percibir la diferencia y conocer lo que le ofrece cada variedad. El aceite lampante, no consumible directamente, es al que le corresponde un menor valor unitario.

Por países, los datos del Cuadro 2 permiten advertir ciertas diferencias en las preferencias de los importadores, en función del país de origen. Francia compra sobre todo AOV y AOVE, que representa más del 90 por 100 del total de

sus importaciones a España. En segundo lugar, China es la que presenta una mayor cuota para el AOV y AOVE, aunque el AOR ha ido ganando posiciones. Italia, con un consumo per cápita de 9,2 kg, adquiere mayoritariamente AOV y AOVE, habiendo reducido progresivamente la cuota del AOR, en favor principalmente del AOL. En Estado Unidos el porcentaje que corresponde al AOV y AOVE es mucho más reducido, en términos comparativos, suponiendo menos del 50 por 100 en el conjunto del periodo, siendo elevada la cuota que corresponde al aceite de menor calidad.

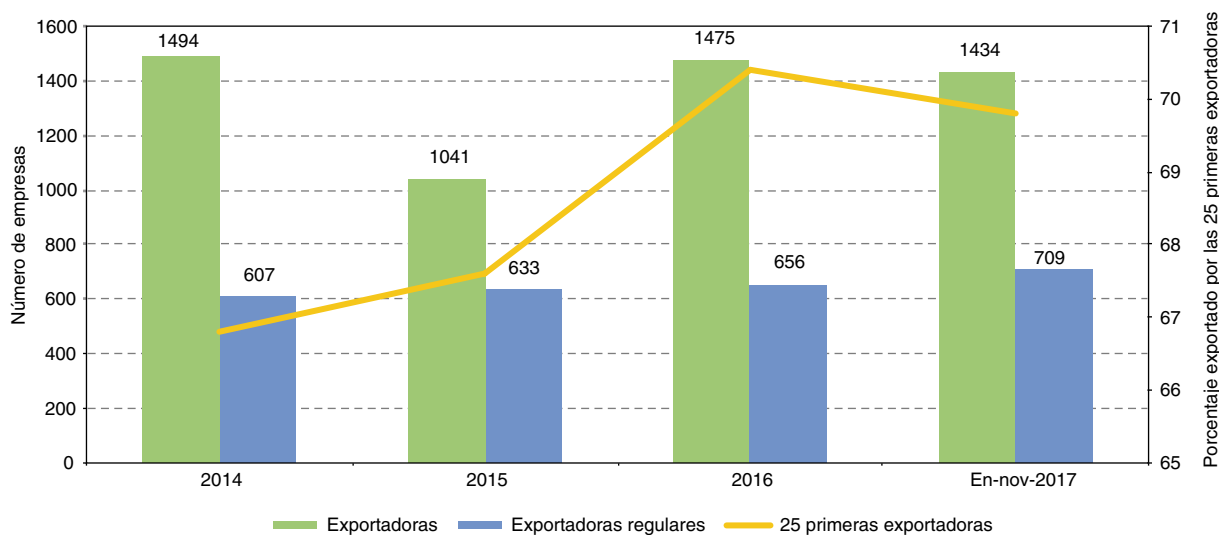
Los datos publicados por la base DataComex relativos a 2017 permiten conocer, por primera vez, qué porcentaje de aceite de oliva virgen y virgen extra se exporta en envases de menos de 5 litros. De nuevo, esta información constata políticas de comercialización muy dispares, en función del país de destino, pues mientras que un 54,72 y un 56,83 por 100 del aceite de oliva virgen extra exportado a Estados Unidos y China, respectivamente, se envasa en este tipo de recipiente, en Italia no se vende nada en estos envases y en Francia solo un 0,8 por 100. ▷

CUADRO 2
CUOTA DEL AOL, AOV+AOVE Y AOR EN EL TOTAL EXPORTADO A ITALIA, FRANCIA, ESTADOS UNIDOS Y CHINA ENTRE 2008 Y 2017
 (En porcentaje)

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2008-2017
Italia											
AOL	8,54	12,75	10,27	11,89	6,72	7,58	13,33	15,85	7,11	14,58	11,06
AOV+AOVE	71,51	70,78	70,62	74,42	72,59	76,78	70,90	69,33	74,32	67,51	71,75
AO	19,95	16,47	19,10	13,69	20,69	15,64	15,77	14,81	18,57	17,91	17,19
Francia											
AOL	2,48	0,77	0,04	0,05	0,31	0,21	0,79	1,37	0,72	0,69	0,74
AOV+AOVE	96,87	98,18	88,70	99,02	97,77	97,92	97,45	95,05	95,39	95,43	96,15
AOR	0,65	1,05	11,25	0,93	1,93	1,87	1,76	3,59	3,89	3,88	3,11
Estados Unidos											
AOL	0,00	0,69	0,00	0,54	0,00	0,06	0,15	0,00	0,00	0,00	0,12
AOV+AOVE	52,19	66,50	72,35	49,32	31,17	56,69	43,17	6,90	46,60	45,58	46,38
AOR	47,81	32,81	27,65	50,15	68,83	43,26	56,69	93,09	53,40	54,42	53,50
China											
AOL	0,32	0,21	0,07	0,30	0,07	0,00	0,03	0,00	0,00	0,00	0,06
AOV+AOVE	94,16	94,51	86,58	93,42	92,88	87,21	76,39	71,97	80,68	80,72	84,06
AOR	5,53	5,28	13,35	6,28	7,04	12,78	23,58	28,03	19,31	19,28	15,87

Fuente: DataComex. Elaboración propia.

GRÁFICO 3
NÚMERO DE EMPRESAS ESPAÑOLAS EXPORTADORAS DE ACEITE DE OLIVA (CNAE 1014), REGULARES* Y NO REGULARES, Y PORCENTAJE QUE REPRESENTAN LAS VENTAS DE LAS 25 PRIMERAS COMPAÑÍAS EXPORTADORAS DEL SECTOR OLEÍCOLA



*Empresas regulares son las que han exportado durante los últimos cuatro años consecutivos (ICEX, 2018).

Fuente: Perfil de la empresa exportadora española, ICEX. Elaboración propia.

Por último, conviene tener presente que la actividad exportadora de un país es el resultado de lo que hacen sus empresas. La información que presenta el Gráfico 3 permite

constatar que, aunque son muchas las compañías del sector que cada año colocan parte de su producción en el mercado internacional, más de mil, solo un porcentaje que oscila ▷

entre un 40,63 por 100 en 2014 y un 60,81 por 100 en 2015, acuden regularmente al mismo. No obstante, el número de este tipo de compañías se va consolidando poco a poco, llegando a ser más de 700 en 2017. Son una minoría, sin embargo, las que concentran más del 60 por 100 del total vendido, porcentaje que se eleva a un 70,4 por 100 en 2016. Tal y como refieren Moral y Lanzas (2014) para el caso de Andalucía, la mayoría de las empresas del sector son de pequeña dimensión y acuden a los mercados internacionales de forma esporádica y ocasional o simplemente atienden la demanda de clientes extranjeros interesados por el producto. Estas compañías, exportadoras pasivas, no cuentan con un departamento de exportación ni una estrategia claramente definida para su internacionalización.

3. Factores geográficos en el crecimiento de las exportaciones

Para conocer cómo la geografía de las exportaciones españolas de aceite de oliva ha influido en la evolución reciente de la variable y, concretamente, entre 2013 y 2017, subperiodo en el que tiene lugar una gran expansión del negocio internacional, el Cuadro 3 presenta la distribución por países de las ventas en el exterior y los resultados del análisis *shift-share* realizado.

Destaca, ante todo, el elevado grado de concentración de las ventas, ya que solo un país, Italia, es destino de un 38,20 y un 34,24 por 100 de lo exportado en los años de referencia, lo que hace a la industria oleícola española muy dependiente de la demanda procedente de este socio comunitario. Una demanda que, en parte, responde a las necesidades de su mercado interno, que no puede ser satisfecha

con su producción nacional⁴ y, en parte, tiene carácter intraindustrial, obedeciendo a los pedidos de clientes internacionales a los que las empresas italianas venden aceite de oliva. Conviene tener en cuenta, sin embargo, que esta economía ha reducido su peso en favor de terceros mercados.

En una posición intermedia, con una cuota entre un 8 y un 14 por 100 figuran Estados Unidos, Francia y Portugal, que mantienen dinámicas dispares, pues mientras que el mercado norteamericano incrementa considerablemente sus importaciones de aceite de oliva procedente de España en estos años, llegando a sumar 432,22 millones de euros como media entre 2016 y 2017, un 13,02 por 100 del total, Francia prácticamente mantiene su cuota y Portugal, que también ha aumentado sus compras, la reduce. Un tercer grupo está conformado por Reino Unido, China y Japón, con importaciones en 2016 y 2017 superiores a los 100 millones de euros. Australia, Alemania, Brasil, Países Bajos, México, Corea del Sur y Bélgica configuran un cuarto agregado, responsable en conjunto de un 10,23 por 100 del total exportado en 2016-2017. Por último, se incluye un variado agregado de países, concretamente 26, muy dispares entre sí, tanto en relación con su nivel de desarrollo como en su posición geográfica, en los que las empresas españolas protagonizaron operaciones de exportación por una cuantía inferior a 27 millones de euros en 2017.

A partir de la información recogida en la columna tercera del Cuadro 3, que presenta la ▷

⁴ Según los datos publicados por el COI, el consumo estimado para Italia en la campaña 2016/2017 es de 514.000 toneladas y su producción en esa misma campaña asciende a 182.300 toneladas. Aunque tradicionalmente este país ha mantenido una producción inferior a su demanda, la aparición de la bacteria *Xylella fastidiosa* en octubre de 2014 ha mermado considerablemente su potencial productivo. Los datos sobre producción pueden consultarse en http://www.internationaloliveoil.org/estaticos/view/131-world-olive-oil-figures?lang=es_ES

CUADRO 3
DISTRIBUCIÓN POR PAÍSES DE LAS EXPORTACIONES DE ACEITE DE OLIVA DE ESPAÑA EN 2013-2014 Y 2016-2017
Y ANÁLISIS SHIFT-SHARE DE LAS EXPORTACIONES DE ACEITE DE OLIVA
(En porcentaje)

País	Distribución por países ¹		Análisis <i>shift-share</i> (2013-2014)-(2016-2017)			
	2013-2014	2016-2017	Variación total	Efecto mundial ²	Efecto nacional ²	Efecto país ²
Italia	38,20	34,24	27,90	42,46	110,60	-53,05
Estados Unidos	9,25	13,02	100,93	11,74	30,58	57,68
Francia	9,52	9,51	42,65	27,78	72,36	-0,13
Portugal	10,58	8,84	19,24	61,56	160,36	-121,93
Reino Unido	4,60	4,50	39,39	30,07	78,34	-8,42
China	3,15	3,99	80,63	14,69	38,27	47,03
Japón	3,10	3,62	66,76	17,75	46,23	36,02
Australia	2,24	2,22	41,74	28,39	73,95	-2,33
Alemania	1,14	1,85	131,88	8,98	23,40	67,62
Brasil	2,30	1,44	-10,93	-108,36	-282,26	-490,62
Países Bajos	1,42	1,36	36,53	32,43	84,48	-16,91
México	1,29	1,23	35,88	33,02	86,01	-19,03
Corea del Sur	1,03	1,13	55,98	21,16	55,13	23,70
Bélgica	1,15	1,00	23,48	50,45	131,43	-81,88
Rusia	1,68	0,83	-29,42	-40,27	-104,89	-245,16
India	0,62	0,72	66,28	17,87	46,56	35,56
Colombia	0,59	0,56	36,10	32,82	85,48	-18,30
Suiza	0,51	0,55	52,00	22,78	59,35	17,87
Polonia	0,34	0,48	100,64	11,77	30,67	57,56
Canadá	0,20	0,42	202,81	5,84	15,22	78,94
Marruecos	0,33	0,42	83,78	14,14	36,83	49,03
Arabia Saudí	0,49	0,40	16,92	70,00	182,36	-152,36
Israel	0,35	0,38	57,57	20,58	53,61	25,81
Noruega	0,32	0,34	54,04	21,92	57,11	20,96
Suecia	0,26	0,34	84,02	14,10	36,73	49,17
República Dominicana	0,32	0,32	42,63	27,79	72,40	-0,19
Taiwán	0,31	0,30	38,50	30,77	80,16	-10,93
Austria	0,21	0,30	97,88	12,10	31,53	56,37
Tailandia	0,32	0,28	24,62	48,12	125,36	-73,48
República Checa	0,19	0,24	80,72	14,68	38,23	47,09
Nueva Zelanda	0,22	0,24	57,42	20,63	53,75	25,62
Sudáfrica	0,18	0,22	79,73	14,86	38,71	46,43
Dinamarca	0,18	0,22	73,76	16,06	41,84	42,09
Irlanda	0,31	0,21	-3,39	-349,88	-911,42	-1361,30
Filipinas	0,10	0,21	208,49	5,68	14,80	79,52
Croacia	0,10	0,19	177,37	6,68	17,40	75,92
Ecuador	0,20	0,18	29,36	40,36	105,12	-45,48
Emiratos Árabes Unidos ..	0,31	0,17	-19,95	-59,38	-154,67	-314,04
Finlandia	0,16	0,17	52,06	22,76	59,28	17,97
Singapur	0,16	0,13	21,86	54,19	141,15	-95,34

(1) El agregado de países considerado concentra el 97,72 y 96,78 por 100 de las exportaciones de aceite de oliva de España en 2013-2014 y 2016-2017, respectivamente.

(2) Porcentaje sobre la variación total.

Fuente: Comtrade y DataComex. Elaboración propia.

variación total de las exportaciones de aceite de oliva por países entre el año inicial (promedio de 2013-2014) y el final (promedio de 2016-2017)⁵, los países que más han incrementado sus importaciones son Filipinas (208,49 por 100) y Canadá (202,81 por 100), dos economías muy dispares entre sí, con pautas alimenticias muy diferentes a las que presentan los países mediterráneos, en los que el aceite de oliva es parte de su dieta diaria. Con variaciones superiores al 100 por 100 figuran Croacia (177,37 por 100), Alemania (131,88 por 100), Estados Unidos (100,93 por 100) y Polonia (100,64 por 100). Existen, además, quince mercados nacionales en los que las exportaciones registran un incremento superior al 42,71 por 100 imputable al conjunto de las ventas de aceite de oliva de España. Estos países son: Austria (97,88 por 100), Marruecos (83,78 por 100), República Checa (80,72 por 100), China (80,63 por 100), Suecia (84,02 por 100), Sudáfrica (79,730 por 100), Dinamarca (73,76 por 100), Japón (66,76 por 100), India (66,28 por 100), Israel (57,57 por 100), Nueva Zelanda (57,42 por 100), Corea del sur (55,98 por 100), Noruega (54,04 por 100), Finlandia (52,06 por 100) y Suiza (52,00 por 100). Frente a esta evolución sorprende la caída en las compras que protagonizan Brasil, Rusia, Irlanda y Emiratos Árabes Unidos, que ven reducida su cuota.

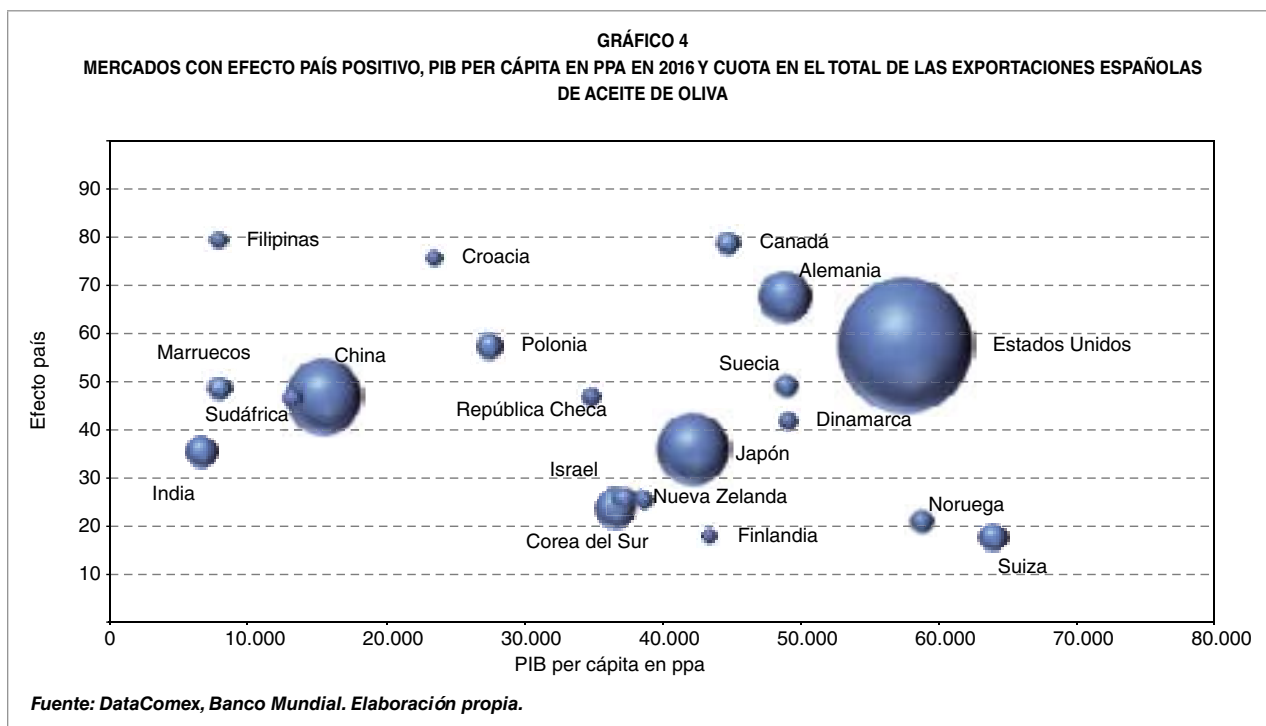
En las tres columnas restantes del Cuadro 3 se registra, para cada país, en qué porcentaje cada uno de los tres efectos considerados en el análisis *shift-share* explica la variación agregada. Así, para Estados Unidos, el dinamismo de la demanda de aceite de oliva a nivel mundial explica el 11,74 por 100 de la variación total, mientras que el efecto nacional asciende a

un 30,58 por 100, siendo el efecto país de un 57,68 por 100. Paralelamente, en China, el efecto demanda mundial es de un 14,69 por 100; el nacional, de un 38,27 por 100 y de un 47,03 por 100 el efecto país.

A excepción de las economías que han reducido sus importaciones en este subperiodo, el análisis particularizado del efecto país permite identificar dos patrones que responden a diferencias significativas. Un primer grupo incluye quince mercados en los que el efecto país es negativo, pero en los que el efecto demanda mundial es elevado, superior al 27 por 100, presentando, asimismo, un efecto nacional positivo. Cuatro de estos destinos son Italia, Francia, Portugal y Reino Unido, mercados consolidados, en los que el aceite de oliva español mantiene buenas cuotas de exportación y en los que el efecto nacional permite advertir cierto margen para el crecimiento de las ventas. Completan este grupo once economías muy heterogéneas entre sí, con unas compras en 2017 inferiores a 70 millones de euros, entre los que se encuentran tres países europeos (Países Bajos, Bélgica, Austria), cuatro de América Latina (México, Colombia, República Dominicana y Ecuador) y cinco de Asia y Oceanía (Australia, Arabia Saudí, Taiwán, Tailandia y Singapur). En conjunto, son destinos que importan aceite de oliva procedente de España, en los que existe una demanda local satisfecha por las compras realizadas en el mercado internacional y en los que las firmas de las distintas regiones españolas colocan una parte de su producción, pero que en los últimos años no se muestran lo suficientemente dinámicos.

Un segundo grupo incluye veinte economías nacionales, todas ellas con un efecto país positivo. En estas, la demanda de aceite de oliva con origen en España ha seguido una tendencia creciente, registrando las exportaciones ▷

⁵ De acuerdo con Donoso y Martín (2007) y Seguí y Monserrat (2008), consideramos que el análisis *shift-share* debe hacerse a partir del valor promedio de dos años, tanto al inicio como al final del periodo de estudio.



una variación media anual acumulada superior al 12 por 100, entre el valor promedio 2013-2014 y 2016-2017, lo que debe animar a las compañías españolas a tratar de aprovechar la expansión que están experimentando estos mercados, auténticos responsables del crecimiento operado en los últimos años en las ventas de aceite de oliva español en el mercado mundial. En este agregado de países se pueden identificar distintas categorías. En concreto, se han establecido cuatro grupos considerando los tres parámetros representados en el Gráfico 3: efecto país, el PIB per cápita en ppa en 2016 y la cuota en el total de las exportaciones españolas de aceite de oliva.

En primer lugar, debido a su cercanía geográfica están los mercados europeos a consolidar, la mayoría miembros de la UE, en los que se incluyen Alemania, Suiza, Polonia, Noruega, Suecia, República Checa, Dinamarca, Finlandia y Croacia, a los que se uniría Israel, que presentan, en conjunto, bastante margen para la expansión de las exportaciones. En segundo

lugar destacan las economías que presentan un elevado PIB per cápita, superior a 35.000 USD, que son destinos altamente desarrollados a consolidar, aunque más distantes geográfica y culturalmente, como es el caso de Estados Unidos, Canadá, Japón, Nueva Zelanda y Corea del Sur, siendo el primero de ellos el que mayor cuota de exportación concentra. En contraste con los anteriormente descritos se sitúa un tercer grupo, formado por China e India, dos destinos de gran potencial, con más de 1.300 millones de habitantes cada uno en 2016, con un PIB en paridad de poder adquisitivo conjunto que representa más del doble del PIB conjunto de Japón, Hong Kong, Singapur y Corea del Sur, que progresivamente van incrementando su peso en la economía mundial (Alcalá, Chorén y Fernández, 2012), en los que las exportaciones españolas tienen claras posibilidades de expansión y en los que se debe hacer valer las ventajas del sector oleícola. Por último, mercados de países en desarrollo de baja consolidación, pero en ▷

los que conviene estar presentes, como es el caso de Marruecos, Filipinas y Sudáfrica, que presentan un interés creciente por este producto español.

Los resultados que ofrece el análisis *shift-share* permiten afirmar que la selección de mercados de exportación del sector oleícola español afecta negativamente al incremento de sus ventas en el mercado internacional. Tres de los principales destinos, Italia, Francia y Portugal, que en 2017 concentran el 52,59 por 100 del total exportado, han protagonizado tasas de crecimiento para sus importaciones moderadas, influyendo en la evolución agregada de la variable nacional. Una situación que urge resolver, dado que es evidente que aquellos países que configuran la estructura de clientes internacionales del sector son responsables directos de la evolución de sus ventas en el extranjero. Un sector que dirige gran parte de su producción hacia destinos en los que la demanda de aceite de oliva está aumentando intensamente y que cuenta con importantes posibilidades para que sus exportaciones se incrementen de forma rápida.

4. Consideraciones finales

Para el sector oleícola nacional la exportación es una variable fundamental, a la que destina cada año una parte creciente de su producción, que supuso en 2015 más del 52 por 100 del total. Ante esta situación conviene aprovechar las oportunidades que ofrecen distintos mercados en los que la demanda está creciendo de forma intensa, de dentro y fuera de la UE, tal y como se desprende del análisis realizado en las páginas precedentes. Para ello, es necesario el desarrollo de una política comercial activa por parte del sector, capaz de

aunar los intereses de la pequeña y la gran empresa exportadora, y que tenga presente los factores que a corto, medio y largo plazo van a influir en las pautas del mercado mundial de aceite de oliva, entre los que destacan los siguientes: (i) la generalización en los últimos años de prácticas comerciales proteccionistas, que generan incertidumbre y condicionan los flujos de comercio a nivel mundial; (ii) el aumento de la población, principal impulsor de los aumentos de la demanda de alimentos; (iii) el creciente proceso de urbanización de esta, que propicia la homogenización de las pautas de consumo; (iv) una mayor longevidad y envejecimiento de los ciudadanos, que influye en sus preferencias como demandantes; (v) el incremento del ingreso en las economías emergentes, su mayor nivel cultural, que está influyendo en sus conocimientos sobre nutrición y en la occidentalización de sus hábitos alimentarios y, por último, (vi) la digitalización de las relaciones comerciales y el uso del *e-commerce*. Variables económicas y sociales que tienen una gran influencia sobre lo que la población compra, sus preferencias por alimentos saludables, como el aceite de oliva, la manera en que los utilizan y los requisitos que exigen.

Bibliografía

- [1] ALCALÁ, F.; CHORÉN, P. y FERNÁNDEZ, A. (2012). *Patrones recientes de comercio y especialización internacional*. Bilbao: Fundación BBVA.
- [2] CONSEJO OLEÍCOLA INTERNACIONAL (2018). *Cifras Aceites de oliva*. Madrid: COI. Disponible en: http://www.internationaloliveoil.org/estaticos/view/131-world-olive-oil-figures?lang=es_ES (Recuperado: 2018, 1 de febrero).
- [3] DONOSO, V. y MARTÍN BARROSO, V. (2007). «Mercados de exportación de España: ▷

- presente y futuro». *Información Comercial Española, Revista de Economía*, n.º 836, pp. 41-58.
- [4] DUNN, E.S. (1960). «A statistical and analytical technique for regional analysis». *Papers and Proceedings of the Regional Science Association*, n.º 6, pp. 97-112.
- [5] ICEX (2018). *Perfil de la empresa exportadora española*. Madrid: ICEX. Disponible en: <https://www.icex.es/icex/es/navegacion-principal/que-es-icex/donde-estamos/red-territorial-de-comercio/navegacion-principal/informes-y-documentos/4402144.html?idComunidad=7> (Recuperado: 2018, 1 de febrero).
- [6] MORAL, E. y LANZAS, J.R. (2008). «La exportación de aceite de oliva virgen en Andalucía: Dinámica y factores determinantes». *Revista de Estudios Regionales*, n.º 86, pp. 45-70.
- [7] MORAL, E. y LANZAS, J.R. (2017). «Mercados prioritarios para el crecimiento de las ventas», en Gómez-Limón, J.A. y Parras-Rosa, M. (coords.). *Economía y comercialización de los aceites de oliva. Factores y perspectivas para el liderazgo español del mercado global*. Monografía 31, pp. 313-334. Almería: Cajamar.
- [8] PERLOFF, H.S.; DUNN, E.S.; LAMPARD, E.E. y MUTH, R.F. (1960). *Regions, Resources and Economic Growth*. Baltimore: John Hopkins Press.
- [9] PIEZAS-JERBI, N. y NEE, C. (2009). «Market shares in the post-Uruguay round era: A closer look using shift-share analysis». *ERSD Staff Working Paper*, n.º 14, Ginebra: Organización Mundial de Comercio.
- [10] SAYADI GMADA, S.; ERAACH, Y. y PARRALÓPEZ, C. (2017). «Signos de calidad diferenciada del aceite de oliva en Andalucía», en Gómez-Limón, J.A. y Parras-Rosa, M. (coords.). *Economía y comercialización de los aceites de oliva. Factores y perspectivas para el liderazgo español del mercado global*. Monografía 31, pp. 251-275. Almería: Cajamar.
- [11] SEGUÍ, C. y MONSERRAT, A. (2008). «Evolución de la exportación catalana y composición de su crecimiento 1995-2005». *Boletín Económico de ICE*, n.º 2952, pp. 47-59.
- [12] SUBDIRECCIÓN GENERAL DE COMERCIO INTERNACIONAL DE PRODUCTOS AGROALIMENTARIOS (2017). *La balanza comercial agroalimentaria en 2016*. Madrid: Subdirección General de Comercio Internacional de Productos Agroalimentarios.

David de Matías Batalla*

ESPAÑA Y REINO UNIDO, DOS ECONOMÍAS AVOCADAS A ENTENDERSE TRAS EL BREXIT

El presente artículo hace un repaso histórico del comportamiento de las relaciones comerciales y de los flujos de inversión directa entre España y Reino Unido antes de que se produzca la salida del país británico de la Unión Europea, es decir, antes del *brexit*. A lo largo del artículo se podrá ver la importancia de mantener las relaciones comerciales y financieras entre ambos países tras el *brexit*, dada la estrecha relación y dependencia entre ambas economías. El momento de incertidumbre que ha provocado la activación del artículo 50 del Tratado de Lisboa está haciendo que las relaciones comerciales estén experimentando un leve descenso, pero a nivel de flujos de inversión no se traslada tal preocupación desde Reino Unido, pero sí que han mermado las inversiones directas españolas en las islas británicas. Por su parte, el turismo, apoyado en otros factores externos, parece no atender a las consecuencias del *brexit*.

Palabras clave: exportaciones, importaciones, IDE (inversión directa extranjera), España, Reino Unido, turismo, *brexit*.

Clasificación JEL: F14, F21, F43, L83.

1. Introducción

Las relaciones comerciales entre España y Reino Unido se caracterizan por ser buenas, intensas y fluidas dentro de un marco bilateral de relaciones, estando actualmente influenciadas por la incertidumbre del *brexit* y sus previsibles consecuencias. En 2016, España fue el noveno país exportador de Reino Unido y el octavo importador, mientras que a nivel de inversiones España es también el noveno inversor más importante en el país británico.

Sin lugar a dudas, una de las incertidumbres más importantes, que habita tanto en los países de la Unión Europea como en España en particular, son las consecuencias económicas de la salida de Reino Unido. De acuerdo con datos oficiales del propio Gobierno británico, el coste para Reino Unido de salir de la Unión Europea a corto plazo se contabiliza en una reducción del PIB de entre el 3,6 y el 6 por 100, mientras que a largo este porcentaje se sitúa entre el 3,8 y un 7,5 por 100. Por el lado europeo, el comisario responsable de Asuntos Económicos y Financieros de la UE, Pierre Moscovici, ha señalado que el impacto económico del *brexit* sobre el PIB, en el conjunto de los países de la UE-27, se situaría entre el 0,2 y el 0,5 por 100. ▽

* Departamento de Ciencias Empresariales de la Universidad Internacional de Valencia.

Versión de abril de 2018.

Todos los datos anteriores son simples previsiones que se han realizado bajo un nuevo marco de relaciones que puede no llegar a ser el que finalmente se implante, además de prever qué país establecerá el suyo con el país británico. La alta incertidumbre que está presente en las jornadas de negociación del proceso salida hace que sea muy difícil cuantificar el impacto real del *brex*it en España. A pesar de ello, en el presente artículo se presenta un análisis real de la situación de las relaciones comerciales y financieras entre España y Reino Unido, con el objetivo de mostrar el grado de exposición de nuestros sectores e inversiones económicas a las consecuencias del proceso del *brex*it.

2. Teorías del comercio y de la internacionalización de la empresa

Como al iniciar todo camino de investigación, el área de la estrategia empresarial y, más en concreto, el estudio de los procesos de internacionalización deben plantear una serie de preguntas que tienen que ser resueltas a medida que se profundiza en la investigación. Pues bien, desde los inicios de la ciencia económica del comercio, las preguntas objeto de respuesta han sido *por qué, cuándo, dónde y cómo* las empresas comprometen sus recursos en negocios internacionales. A pesar de que la mayoría de los trabajos que han dado lugar a teorías o a modelos de internacionalización han tenido como objetivo dar respuesta al por qué, el resto de preguntas se encuentran ligadas a la misma y, por consiguiente, en un mayor o menor número de trabajos ha sido objetivo de estudio también.

En el campo teórico, el escenario de la teoría de la administración de empresas ha estado

dominado por teorías y modelos de base económica. A partir de estas teorías se ha desarrollado el estudio de los negocios internacionales, que lleva implícito en primer lugar el comercio internacional, y la internacionalización de las actividades empresariales en segundo lugar.

Los modelos tradicionales de comercio internacional resultan incompletos para explicar las causas de la inversión directa internacional, dado que bajo sus planteamientos de mercado perfectamente competitivos, sin fallos y con rendimientos constantes a escala, la posibilidad de obtener incrementos en los beneficios por aumentos en la producción desaparecería al no existir oportunidades de mejora de eficiencia. No obstante, la simple existencia de ventajas específicas para una empresa supone que las empresas multinacionales no se desenvuelven en un mundo competitivo (Caves, 1971). Por lo tanto, en el campo de la administración de empresas se ha convertido en una especie de dogma de fe el supuesto de mercados de competencia imperfecta (Graham, 1992) y con la existencia de fallos en los mismos.

Los estudios más importantes se pueden agrupar en una serie de teorías que recogen las principales aportaciones (Tabla 1) acerca de la internacionalización de las empresas: teoría del comercio internacional, teoría de la organización industrial, teoría del ciclo de vida del producto, teoría de la internacionalización y teoría del concepto de redes.

En los últimos años, debido a la repercusión de las nuevas tecnologías y de internet, se han desarrollado una serie de teorías que ponen en entredicho los supuestos de las clásicas mencionadas anteriormente. Destacamos dos de ellas que definen dos tipos de empresas: New Ventures & Global Born.

La teoría (clásica) del comercio internacional nace bajo los postulados de Adam Smith ▷

TABLA 1
PRINCIPALES TEORÍAS INTERNACIONALES Y SUS AUTORES MÁS IMPORTANTES

Teoría clásica del comercio internacional	Smith (1776), Ricardo (1817), Marshall (1879), Edgeworth (1894a, 1894b, 1894c)
Teoría neoclásica de la ventaja comparativa	Heckscher (1919), Lerner (1932, 1934), Leontief (1933), Ohlin (1933), Haberler (1936), Meade (1952)
Escuela de Organización Industrial	Arrow (1962), Hymer (1960, 1976), Kindlerberger (1969), Johnson (1970), Caves (1971, 1974, 1982), Hirsch (1976)
Teoría de la internalización	Coase (1937), Williamson (1975), Buckley & Casson (1976, 1979), Rugman (1981, 1982a), Anderson & Gatignon (1986), Hennart & Park (1993), Cantwell (1995)
Teoría de los recursos	Penrose (1959), Wernerfelt (1984), Teece, Pisano & Shuen (1990), Barney (1991), Rugman & Verbeke (1992), Chandler & Hanks (1994b), Caves (1996)
Teoría de las capacidades organizacionales	Penrose (1956), Teece (1982), Wernerfelt (1984), Kogut & Zander (1993), Nonaka & Takeuchi (1995), Madhock (1997)
Teoría de la localización	Kojima (1976), Root & Ahmed (1978, 1979), Owen (1982), Seymour (1987), Brooke & Buckley (1988), Cantwell (1988), Porter (1990), Ozawa (1992)
Teoría secuencial o de procesos	Vernon (1966), Knickerbacker (1973), Johanson & Wiedersheim-Paul (1975), Johanson & Vahlne (1977), Root (1987), Cavusgil (1980, 1990), Plá & Ortega
Enfoque de la innovación	Simmonds & Smith (1968), Wind, Douglas & Perlmutter (1973), Bilkey & Tesar (1977), Lee & Brasch (1978), Czinkota (1982), Barlett & Goshal (1991), Li (1994)
Enfoque de la dirección	Gallo (1987), Calof & Beamish (1995), Alonso & Donoso (1996)
Enfoque estratégico	Levitt (1983), Kogut (1985), Porter (1985), Hamel & Prahalad (1986, 1988), Aaby & Slater (1989), Alonso & Donoso (1993), Root (1994), Welford & Prescott (1994)
Enfoque de la globalización	Porter (1982, 1986), Kim & Hwang (1992), Casson (1993), Buckley (1995), Strategor (1995)
Enfoque de redes	Ford (1980), Casson (1986), Johanson & Mattson (1988, 1992), Prahalad & Hamel (1990), Miles & Snow (1996), Coviello & McAuley (1999), Rialp (2005)
Teoría de las nuevas empresas internacionales	Oviatt & McDougall (1994, 1999), Knight & Cavusgil (1996, 2004), Madsen & Servais (1997), Rialp (2005), Bell & McNauton (2000), Suárez & Galván (2005)
<i>Fuente: elaboración propia.</i>	

(1776) plasmados en su obra *La riqueza de las naciones*. Esta primera aproximación al comercio internacional desde la perspectiva de la economía política clásica constituye la teoría de la ventaja absoluta. De acuerdo con la formulación original de Adam Smith, un país exportaría (importaría) aquellos bienes en las que tuviera ventaja (desventaja) absoluta de costes, es decir, aquellos bienes cuyo coste total de producción en términos absolutos fuera inferior (superior) en dicho país con respecto a los costes derivados de producir el mismo bien en otro país; ello además aportaría a la economía y a

la sociedad de ambos países un incremento del bienestar. Esta ventaja absoluta se produce por la existencia en el país de una serie de factores como recursos naturales, trabajo, capital, tecnología... que les hace obtener una ventaja competitiva (absoluta) respecto a un tercer país.

Los planteamientos de Adam Smith fueron pronto reconsiderados dado el gran auge que el comercio internacional estaba teniendo. El autor más importante, que prosiguió los estudios del comercio internacional y dio una explicación al mismo hecho, fue David Ricardo (1817). Bajo una serie de supuestos (existen dos países y ▷

dos bienes; se cumple la teoría del valor trabajo; coste unitarios constantes; no existen costes de transportes ni aranceles), Ricardo desarrolló el principio básico de la teoría de la ventaja comparativa. Este postulado quiere decir que no hace falta que exista una ventaja absoluta o diferencias absolutas de costes para que aumente el bienestar de dos países que intercambien bienes mutuamente, sino que es suficiente que dichas diferencias de costes sean relativas.

La teoría clásica de la ventaja comparativa, anteriormente expuesta, se basa en la teoría del valor del trabajo, además de los tres supuestos. No obstante, la teoría del valor del trabajo ha sido siempre muy criticada debido a lo restrictivo de sus supuestos; en particular a que su validez requería que el trabajo fuese el único factor productivo empleado, que además fuera homogéneo (es decir, que todo trabajo debía ser de la misma calidad) y que existiera competencia perfecta entre los mismos trabajadores. Para resolver dicha limitación del planteamiento clásico, Marshall (1879) y Edgeworth (1894a, 1894b, 1894c) establecieron las bases para que más tarde Leontief (1933), Lerner (1932, 1934), Haberler (1936) y Meade (1952) desarrollaran una reformulación neoclásica de la teoría de la ventaja comparativa. Esta reformulación de la ventaja comparativa se realiza en términos de costes de oportunidad, de manera que los costes de producir un bien vengan dados, no por la cantidad de horas de trabajo que conlleva producirlos, sino por la producción alternativa a la que se renuncia para permitir la producción del bien en cuestión¹.

Sin embargo, estos modelos tradicionales suponen una absoluta inmovilidad internacional de los factores productivos, por lo que en

realidad no pueden dar respuesta a los flujos financieros de inversión directa extranjera. Por ello Heckscher (1919) y Ohlin (1933) desarrollaron el modelo Heckscher-Ohlin (H-O), que predice un patrón de comercio basado en las dotaciones relativas de factores de las distintas naciones y ofrece la primera justificación al desplazamiento internacional del capital de los países con grandes acumulaciones de capital hacia los países con abundante mano de obra. No obstante, se trata de desplazamientos indirectos a través de flujos de bienes, ya que los desplazamientos directos de los factores de producción solo tendrían cabida en el modelo H-O en el caso de existir diferencias a nivel internacional en su remuneración. Pero movilidad perfecta de bienes y no igualación del precio de los factores son elementos incompatibles.

La rápida y extensa expansión de la globalización de las actividades económicas en las últimas décadas ha aumentado el amplio abanico de posibilidades de realizar actividades, ya sean productivas o de servicios, en el exterior, lo que ha hecho que las inversiones directas extranjeras repuntaran desde la década de 1990. La decisión de convertirse en una empresa internacional es una de las más importantes en la vida de una empresa. La elección del modo de entrada es una decisión estratégica que adopta el *corporate* de la empresa. Las empresas a la hora de internacionalizar sus actividades no solo atienden a qué mercados entrar, sino también tiene especial relevancia la forma bajo la cual la harán: exportación, contrato de licencia o inversión directa (Root, 1994). Dicha elección entre un tipo u otro tiene grandes consecuencias a nivel estratégico en la empresa (matriz).

De entre todas las teorías que tratan de explicar el proceso de internacionalización de las empresas multinacionales resalta, por encima ▷

¹ Bajo, O. (1991). *Teorías del Comercio Internacional*. Antoni Bosch.

de todas, el paradigma ecléctico de Dunning, aceptado como el modelo más completo hasta ahora desarrollado. Por ello, es la base de mi investigación. Aunque se haya explicado ya en este trabajo, vamos a resumir en qué consiste, partiendo de la premisa de que una empresa realizará actividades de valor añadido en el exterior si, y solo si, se satisfacen tres condiciones:

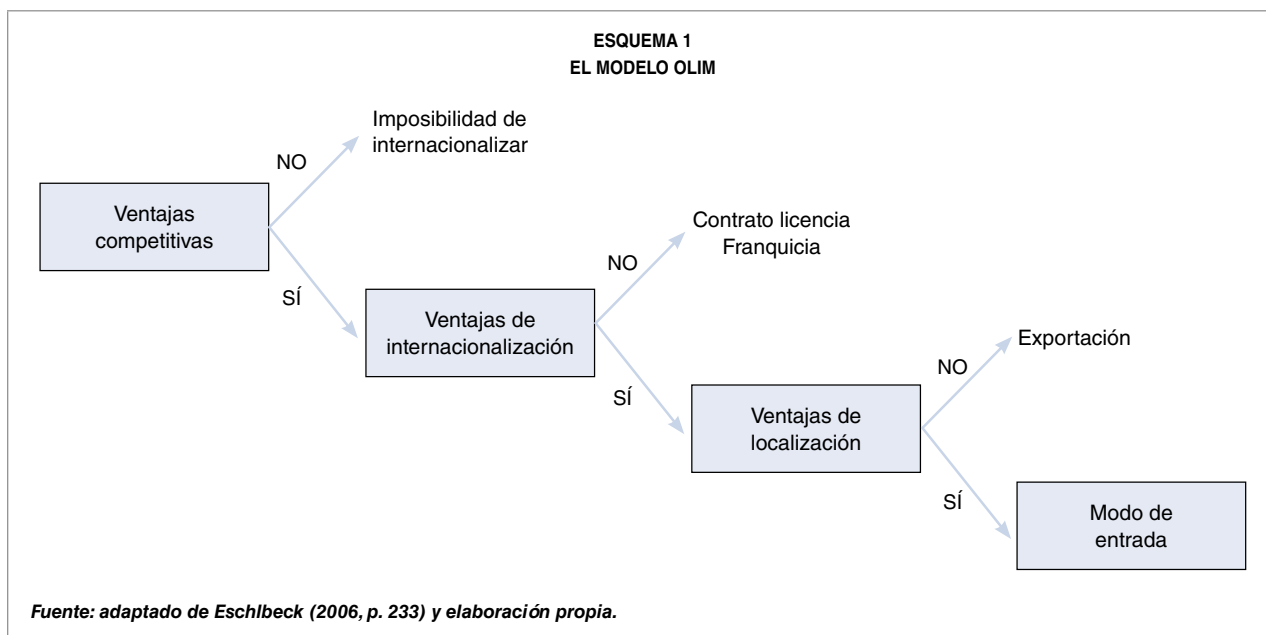
1. Posee *ventajas específicas de propiedad* (O) netas frente a firmas de otras nacionalidades para servir a un mercado específico. Subparadigma: a mayor ventaja competitiva de las empresas multinacionales frente a otras firmas, mayor propensión de las mismas a la inversión directa extranjera.
2. Dado lo anterior, sería más rentable para la empresa usar esa ventaja antes que venderla o licenciarla. La producción se realiza a través de la extensión de la cadena de valor existente, lo que resulta en una *ventaja de internalización* (I). Subparadigma: ofrece un marco para evaluar formas alternativas en las cuales las firmas organicen la generación y explotación de sus competencias centrales.
3. Dado 1 y 2, debería ser de interés global de la empresa utilizar estas ventajas en conjunción con al menos algunos factores o insumos de fuera de su país de origen que hacen a las *ventajas de localización* (L). Subparadigma: cuantos más recursos inmóviles (naturales o creados) necesiten las empresas para desarrollar sus ventajas competitivas, mayor propensión a ubicar actividades de producción fuera de sus fronteras.

A la vista de las aportaciones de Buckley (1981), Rugman (1986), Casson (1987), Guisinger

(2001), Dimelis y Lowi (2002) y Pin Ho, Lin, S. y Lin, Y.C. (2010); de los trabajos empíricos de Anderson y Gatignon (1986), Agarwal y Ramaswami (1992), Erramilli y Rao (1983) y Kogut y Singh (1998), así como de los argumentos que yo mismo presento en esta investigación, del presente trabajo se puede llegar a la conclusión de que el paradigma ecléctico de Dunning puede ser extendido con el fin de ser más completo y real, acorde con los tiempos que estamos viviendo. Una de las situaciones que el modelo OLI no llega a explicar es la forma bajo la cual las empresas penetran (a través de IDE) en los nuevos mercados, ya que Dunning desarrolló el modelo bajo la perspectiva única de la filial.

Esta nueva variable, como se menciona en el párrafo superior, es la forma de entrada a nuevos mercados, representada por la letra M (del inglés *modes of entry*). Bajo esta nueva variable, tengo en consideración la colaboración o cooperación entre empresas a la hora de hacer frente a una inversión en un entorno no doméstico, así como otros tipo de IDE bajo la dirección de la propia matriz, considerándose también estas como filiales. El paso que doy de extender el modelo OLI tiene su lógica, ya que una vez que has decidido que el país es adecuado para realizar la inversión, hay que elegir el modo bajo el cual se va a hacer efectiva dicha inversión. Dunning no contemplaba este paso, pues para él la única opción era la creación de una filial (productiva). Lo más parecido estratégicamente hablando a este punto que Dunning plantea es el porqué de la entrada en un nuevo mercado exterior, resumidos en: *resource seeking, market seeking, efficient seeking y strategic asset seeking*.

La complejidad, tanto del entorno micro como del macro de la empresa, ha ido aumentando con el paso del tiempo, por lo que es ▷



necesario, y por ello plasmo en este apartado, desde mi punto de vista, un nuevo o más extendido planteamiento del proceso de internacionalización de la empresa, cosa que hago bajo mi «modelo OLIM». Se ha demostrado, tanto teórica como empíricamente a lo largo de las últimas décadas, que existen varias posibilidades de entrar en un mercado bajo inversión directa, ya sea a través de un crecimiento interno (filial propia) o de un crecimiento externo (alianzas con otros competidores). Esta realidad quiero plasmarla en el replanteamiento del paradigma ecléctico con la incorporación de la nueva variable de decisión «modos de entrada», como puede verse en el Esquema 1, que representa el modelo OLIM que defiendo.

3. Características económicas de Reino Unido

Cuando hablamos de Reino Unido lo hacemos sobre la sexta economía más grande del mundo en términos de PIB y la actual tercera economía de Europa, tan solo por detrás de

Alemania y Francia, cuyo crecimiento hizo que adelantase a la economía británica en el último trimestre de 2017. Esta posición de dominio económico, pero sobre todo de supremacía financiera, lo ha conseguido gracias a un desarrollo del sector servicios que acapara la mayor importancia de su PIB (el 75 por 100 del mismo), en el que destacan por encima de todo las finanzas, constituyéndose Londres como la segunda capital mundial de las mismas, solo por detrás de Nueva York.

Desde 2008, año en el que comenzó la última gran crisis financiera, su economía se ha afianzado como una de las potentes. A pesar de que el PIB se hubiera contraído durante los años 2008 y 2009, acumuló a finales de 2017 dieciséis trimestres consecutivos de crecimiento de su PIB, tanto en términos nominales como en precios corrientes, de acuerdo a un estudio elaborado por la Agencia Andaluza de Promoción Exterior. Actualmente, la situación política generada por el *brexit* ha hecho que el escenario sea incierto respecto hacia dónde va a evolucionar su PIB a corto y medio plazo, sin haber predicciones suficientemente fuertes ▷

para ver el impacto de la salida del Reino Unido de la Unión Europea.

Aunque actualmente la economía de Reino Unido se halle sumida en un cierto grado de incertidumbre, las cifras nos dicen que durante 2017 los cuatros sectores principales de su economía tuvieron un crecimiento positivo, con un cierto retroceso en un nivel de crecimiento a finales del año. En el empuje de esta tendencia positiva se encuentra en primer lugar el sector servicios, seguida por las actividades comerciales o de distribución y la hostelería. El sector agrícola, a pesar de no aportar mucho al PIB, creció también durante 2017, mientras que la industria manufacturera y la construcción experimentaron sendos retrocesos de su actividad, al igual que la distribución minorista, según fuentes de Eurostat. Estos buenos resultados logran esconder una serie de fragilidades y puntos débiles de la economía de Reino Unido, como pone en relieve un estudio elaborado por Santander Trade. En el mismo se destaca que el crecimiento experimentado durante 2017 ha sido como consecuencia del consumo interno, habiendo descensos en el nivel de la inversión recibida, así como de las exportaciones, sobre todo a países europeos. El crecimiento está basado en salarios bajos y en el incremento del trabajo precario, aumentando el trabajo a su vez de trabajadores *freelance* y de trabajadores con contratos que no llegan al número mínimo de horas trabajadas para contar con cobertura social.

En lo que se refiere al nivel de precios, el IPC interanual del Reino Unido creció durante 2017 debido a subidas, entre otros, de los precios de la ropa y de los combustibles, con cotas que llegaron al 2,9 por 100 en julio y agosto. En esta dinámica todavía no está registrado el posible efecto de la depreciación de la libra como consecuencia de la inminente salida del Reino Unido de la Unión Europea, por lo que el *brexit* influirá

inevitablemente en el nivel de precios de los productos importados, estimulando un crecimiento de los mismos. Para una gran variedad de productos ingleses, durante 2017 se vieron incrementados sus precios siguiendo la tendencia iniciada en el cuarto trimestre de 2016, siendo superior que el crecimiento experimentado por los países más occidentales de la Unión Europea. ¿Cuáles fueron los productos que más vieron incrementados sus precios? La ropa, el calzado, el mobiliario, los bienes de hogar, restaurantes y hoteles fueron los productos y/o servicios más inflacionistas.

En lo que se refiere al mercado de trabajo (según datos de julio 2017 proporcionados por la Oficina de Estadísticas británica), este se caracteriza por una tasa de ocupación registrada en el 75,3 por 100, con un nivel de desempleo del 4,3 por 100 (la más baja desde que hay registros oficiales) y un número de empleados autónomos que llegó a la cifra de 4.850.000, representando el 15,1 por 100 del total de la población ocupada. Estos datos son ligeramente mejores que los registrados durante 2016, lo que sigue la línea de mejora económica que marca la evolución del PIB. Por otro lado, la tasa de inactividad (personas con edades comprendidas entre los 16 y 64 años en edad de trabajar) fue del 21,2 por 100, representando un descenso del 0,4 por 100 respecto al mismo trimestre de 2016, siendo también la tasa más baja desde 1971, año en el que se realizan este tipo de registros. Desde la propia Oficina de Estadísticas británica se hace hincapié en que los salarios semanales de los empleados crecieron durante 2017 un 2,1 por 100 más en comparación con 2016, hablando en términos nominales. Si se acomete la aproximación desde términos reales, vemos que los salarios semanales sufrieron un descenso del 0,4 por 100 en 2017 respecto a 2016. ▷

Para finalizar este bloque, nos adentraremos en el análisis del estado de las cuentas públicas, basándonos en datos ofrecidos por la Oficina de Responsabilidad Presupuestaria y por el Comité de Política Monetaria del Banco de Inglaterra. Según el primer organismo, el endeudamiento neto del sector público descendió durante el año 2017 en 100 millones de libras, hasta alcanzar un *stock* de 28.200 millones de libras, representando el nivel de endeudamiento más bajo desde antes del inicio de la crisis en 2007. Del mismo modo, se ha previsto que el endeudamiento público para 2018 sea de 58.300 millones de libras. Por otro lado, en lo que se refiere a la deuda pública neta, la entidad registró una deuda de 1.617 millones de libras a finales del mes de agosto de 2017, habiendo sido excluidos del cálculo tanto el Banco de Inglaterra como los bancos del sector público. Este nivel de deuda representa el 80,3 por 100 del PIB británico. Por último, echando un vistazo a los datos publicados por el Comité de Política Monetaria del Banco de Inglaterra, el IPC se situó en septiembre de 2017 en el -0,1 por 100, habiendo una desviación, respecto a lo previsto, que incidía fundamentalmente en la caída de los precios de la energía, alimentos y productos importados. Esto ha hecho que el propio comité haya empezado a implementar una política monetaria estimulante, con el fin de propulsar el crecimiento, permaneciendo estables los tipos de interés en el 0,5 por 100, para lograr el objetivo de inflación del 2 por 100, firmado por la institución en noviembre de 2015.

4. Relaciones comerciales bilaterales antes del *brex*it

De acuerdo con el informe de KPMG, *La empresa española ante el brexit*, el 45 por 100 de

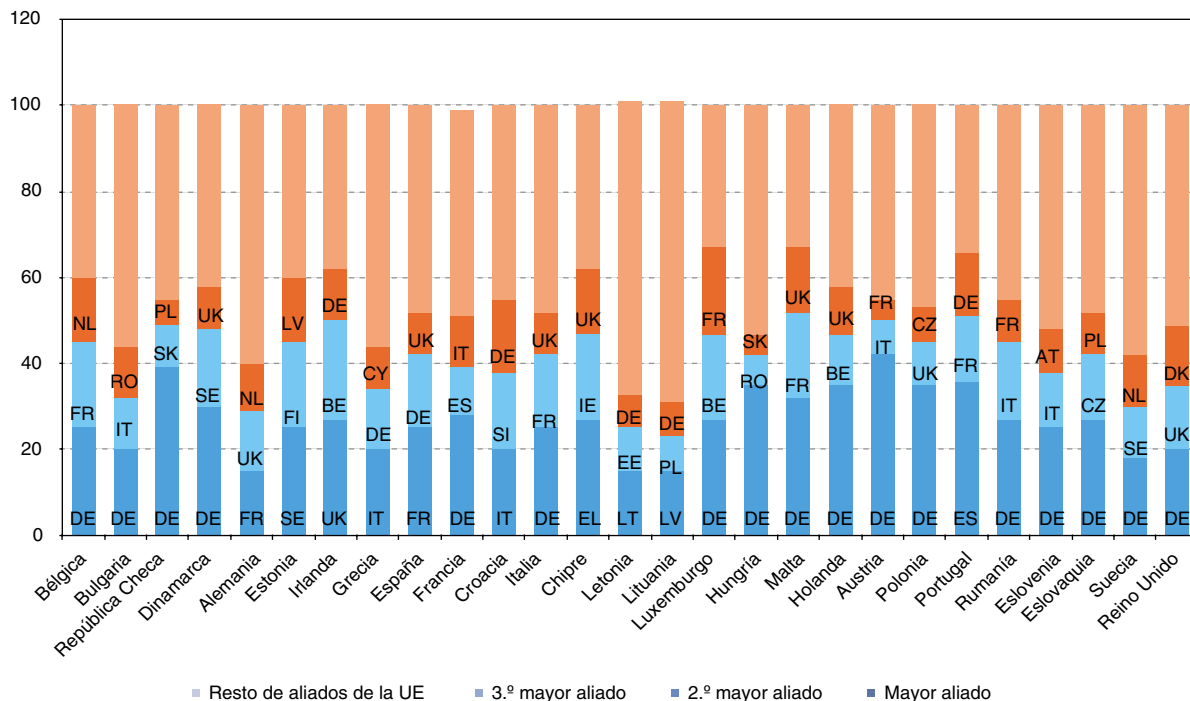
las empresas que formaron parte del estudio afirmaron tener algún tipo de exposición a Reino Unido ante el próximo *brex*it, siendo las exportaciones la relación bilateral más común entre empresas de ambos países (16 por 100 de las empresas que afirman tener algún tipo de exposición ante la salida del Reino Unido de la UE), destacando los sectores de la automoción (65 por 100), el industrial y químico (64 por 100) y el de turismo y ocio (63 por 100).

4.1. Relaciones comerciales de bienes

Desde que se tienen datos oficiales de estadísticas del comercio exterior nacionales procedentes del actual Ministerio de Industria, Comercio y Turismo, las exportaciones de bienes y servicios hacia el Reino Unido han tenido una constante de crecimiento solo frenada por la crisis financiera durante el periodo 2008-2010.

Como puede contemplarse en el Gráfico 1, Reino Unido representa para España el tercer país importador de productos, solo por detrás de Alemania y Francia, siendo uno de los principales socios europeos de Reino Unido. De acuerdo con los datos oficiales de *UK Trade Statistic Bulletin* (ONS), las exportaciones de bienes y servicios de Reino Unido alcanzaron en 2016 la cifra de 669.866 millones de euros, un 5,8 por 100 mejor que en 2015, mientras que sus importaciones totales lograron alcanzar la cifra de 751.154 millones de euros (un 6,8 por 100 más que en 2015), siendo España el octavo país proveedor de bienes y servicios de Reino Unido. Durante 2016, la Unión Europea se convirtió en el principal socio comercial por delante de China, situándose Alemania como principal socio comercial, por delante de Francia, Países Bajos e Irlanda. ▷

GRÁFICO 1
DISTRIBUCIÓN DE EXPORTACIONES INTRACOMUNITARIAS DE BIENES
(Porcentaje total de exportaciones)



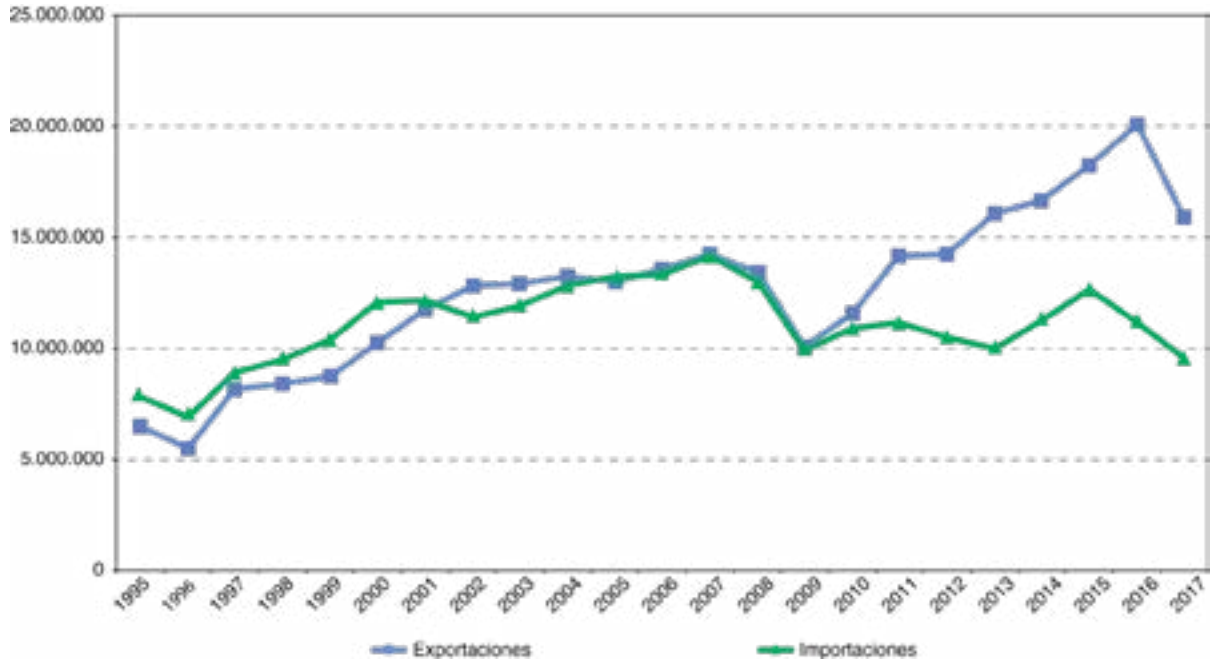
Fuente: Eurostat (2018).

En el año 2016 se alcanzó la cifra máxima de exportaciones españolas hacia territorio británico, llegando a la cifra de 20.076.727,3 euros, siendo este el año de inflexión tras la decisión del Gobierno y de la población del Reino Unido de desmarcarse de la política europea común y decidir su salida de la Unión Europea, lo que se ha denominado el *brexit*. Por el lado contrario, las exportaciones británicas tuvieron la misma tendencia alcista hasta 2007, pero en comparación con las exportaciones españolas hacia Reino Unido la recuperación nunca ha llegado a ser tan fuerte, como se visualiza en el Gráfico 2. Las importaciones españolas procedentes del Reino Unido se han establecido en niveles de la última década del siglo pasado y aunque en 2013 pareció que iban de nuevo a cobrar fuerza, en 2016 rebotó dicha recuperación hacia otra tendencia negativa,

tendencia que se mantiene tras la decisión del *brexit*.

En lo que se refiere a las exportaciones, los bienes con origen España y destino Reino Unido han tenido un gran repunte en el periodo 2010-2016, experimentando una tasa de crecimiento superior al 10 por 100, representando alrededor del 8 por 100 de las exportaciones españolas y superando a Italia como tercer destino de los bienes y servicios españoles. En lo que llevamos de década, el sector del automóvil ha sido el motor de las exportaciones españolas hacia las islas británicas, representando una cuota del 27 por 100. Por otro lado, las importaciones procedentes de Reino Unido, a pesar de mantener una tónica de crecimiento hasta la crisis de 2008, no ha podido recuperarse, como así han hecho las exportaciones, por lo cual hace que el saldo de la balanza comercial de ▷

GRÁFICO 2
EVOLUCIÓN DE EXPORTACIONES E IMPORTACIONES ESPAÑOLAS EN REINO UNIDO
(En euros)

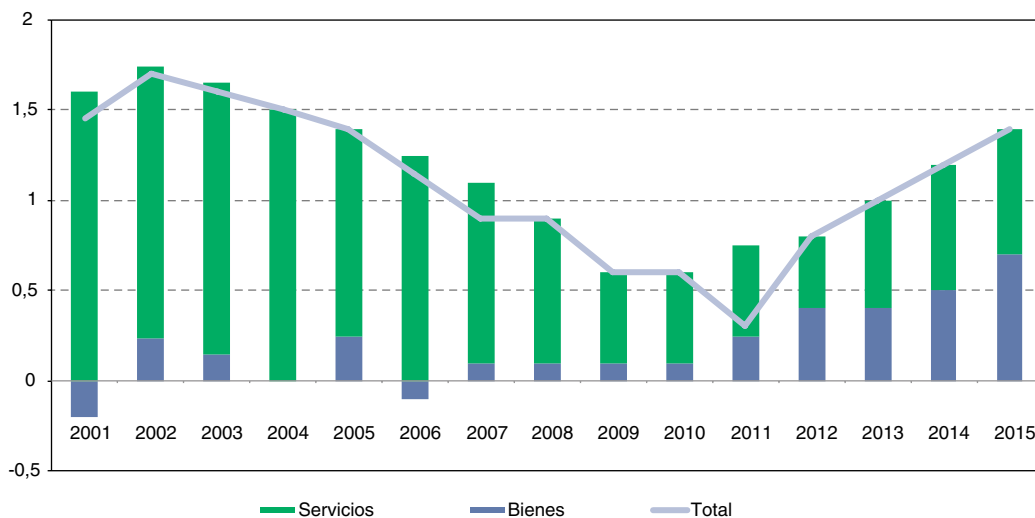


Fuente: elaboración propia (2018).

España con el Reino Unido sea positiva. Este superávit comercial con el Reino Unido que tiene España asciende a 1.049 millones de euros

(representando el 1,3 por 100 del PIB) en 2015, según la Encuesta de Comercio Internacional de Servicios (ECIS), realizada por el INE. ▷

GRÁFICO 3
BALANZA COMERCIAL DE ESPAÑA CON REINO UNIDO
(% PIB)



Elaboración: Afi, Eurostat (2016).

Si nos adentramos en la balanza de pagos por servicios a partir de los datos proporcionados por *Statistical Bulletin*, nos podemos dar cuenta de que las exportaciones de servicios en 2016 se incrementaron en un 7,1 por 100 en comparación con 2015, alcanzando los 301.158 millones de euros, siendo la principal partida de exportación otros servicios prestados a empresa, por valor de 89.079 millones de euros (13,4 por 100 más que en 2015), por delante de las partidas de servicios financieros (67.891 millones de euros) y viajes (27.841 millones de euros).

Precisamente, la partida contable viajes tiene un gran peso en las exportaciones totales españolas al Reino Unido con motivo del turismo (recordemos que Reino Unido es el principal país de origen de los turistas que visitan España). En 2016, el gasto de los residentes en Reino Unido durante el periodo vacacional en España aumentó en un 12 por 100 en relación con 2015, siguiendo la tendencia positiva que apuntan las fuentes económicas oficiales de España, Reino Unido y Europa. Entre los hechos más significativos a este aspecto cabe destacar que después de la crisis de 2008 aumenta el crecimiento de turistas independientes, el uso de internet para la contratación y organización de los viajes y la contratación de aerolíneas de bajo coste para realizar los vuelos.

4.2. Relaciones comerciales por CCAA

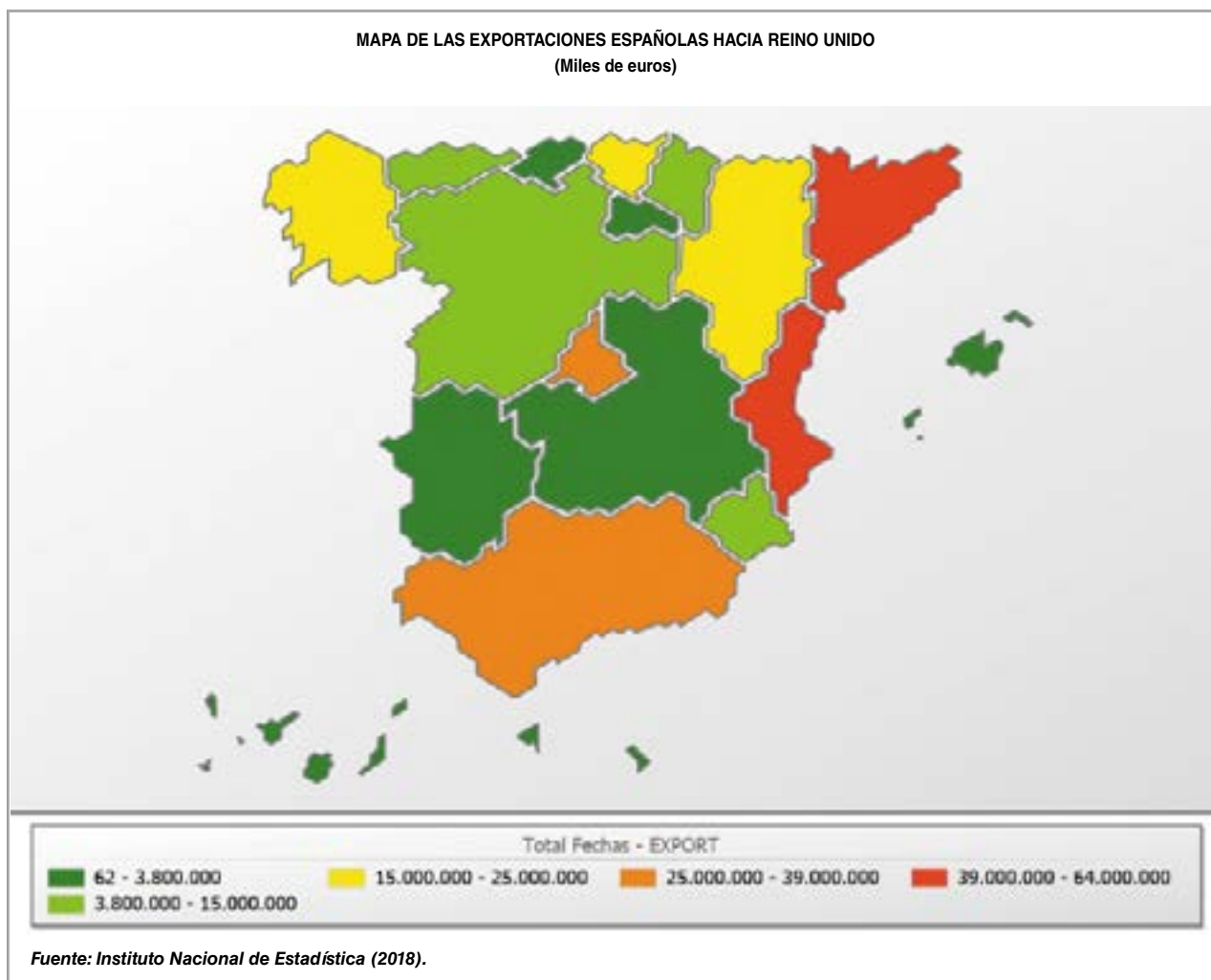
Si revisamos los datos por comunidades autónomas, los mismos se encuentran en línea con las estadísticas nacionales si estudiamos el total de las exportaciones e importaciones españolas, aunque existen algunas diferencias. Por un lado, Cataluña encabeza las exportaciones españolas de bienes y servicios hacia el Reino Unido con 63.013.963 miles de euros,

seguida por Comunitat Valenciana (43.325.367 miles de euros), la Comunidad de Madrid (35.771.587 miles de euros), Andalucía (27.320.336 miles de euros) y País Vasco (23.625.326 miles de euros). A nivel relativo, comparando estos datos con las cifras totales de cada comunidad y el impacto de las mismas sobre sus economías, en línea con el BBVA Research, la comunidad autónoma más expuesta al *brexit* es Canarias, ya que concentra el 25 por 100 de sus exportaciones hacia el país anglosajón procedentes de sus ingresos por turismo, seguida de Cataluña (21 por 100 del total de sus exportaciones), donde sectores como el del automóvil, aparatos mecánicos y electrónicos, frutas y hortalizas y fármacos canalizan más de 10.000 millones de euros en exportaciones. Tras Canarias y Cataluña, el mayor ▷

TABLA 2
EXPORTACIONES E IMPORTACIONES ESPAÑOLAS CON
REINO UNIDO POR CCAA
(Miles de euros)

Comunidades autónomas	Exportaciones	Importaciones
Andalucía	27.320.336,17	13.007.232,45
Aragón	19.687.276,57	7.668.441,91
Asturias	3.853.827,85	2.271.349,73
Balears, Illes	1.793.182,33	2.405.665,10
Canarias	1.951.400,00	4.614.488,93
Cantabria	3.525.964,12	4.138.503,00
Castilla y León	14.954.598,88	13.501.440,73
Castilla-La Mancha	3.763.028,89	6.476.617,77
Cataluña	63.013.963,87	56.635.208,26
Comunidad de Madrid	35.771.587,42	77.270.725,92
Comunitat Valenciana	43.325.367,88	24.394.901,57
Extremadura	1.463.490,12	347.282,12
Galicia	16.025.752,92	11.695.345,05
Murcia	14.263.834,99	2.855.267,40
Navarra	12.373.677,40	3.740.842,33
País Vasco	23.625.326,63	22.180.619,93
La Rioja	2.460.668,16	1.097.758,90
Ceuta	263,57	111.317,27
Melilla	62,91	38.410,69

Fuente: elaboración propia (2018).



impacto del *brexit* se sentirá en comunidades como Madrid, Murcia, Comunitat Valenciana y Aragón.

Dentro de las exportaciones de servicios, el sector turismo es uno de los más perjudicados e incidirá sobre todo en Canarias e Illes Balears, ya que representan más del 50 por 100 del total de los 15,5 millones de pernoctaciones británicas en España (cifra que hace que el sector turístico español ingrese mediante hoteles más de 14.000 millones de euros). Junto a ello, la depreciación de la libra golpea a los bolsillos de los ciudadanos británicos, reduciendo tanto el número de pernoctaciones en España como su gasto total, siendo estos ingresos difícilmente sustituibles por las dos comunidades autónomas.

Además de lo anterior, debemos tener en cuenta a la población británica que reside o veranea normalmente en España en sus segundas residencias, siendo la mayoría de ellos jubilados. A la espera de ver cuál será el acuerdo en materia de pensiones, la reducción del gasto de esta parte de la ciudadanía británica dañará a los ingresos de comunidades como Andalucía, Comunitat Valenciana, Canarias, Illes Balears y Murcia, donde representan hasta el 10 por 100 de la población extranjera.

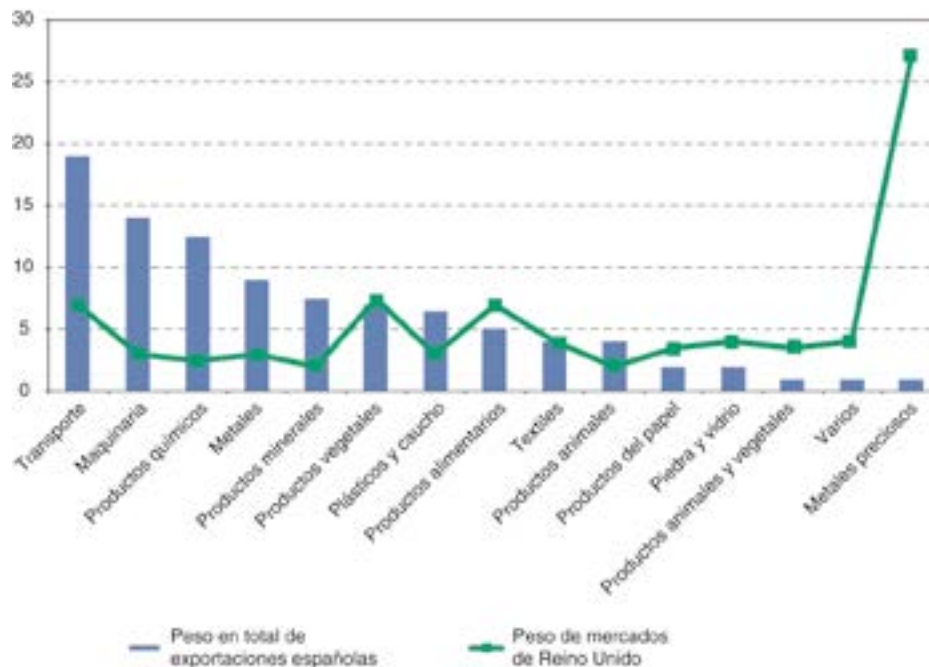
Por otro lado, las comunidades autónomas que más realizan compras de bienes y servicios desde el Reino Unido son Comunidad de Madrid (77.270.725 miles de euros), Cataluña (56.535.208 miles de euros), Comunitat ▷

Valenciana (24.394.901 miles de euros), País Vasco (22.180.619 miles de euros) y Andalucía (13.007.232 miles de euros). Desde el centro peninsular, la Comunidad de Madrid importa principalmente productos farmacéuticos desde el Reino Unido por valor de más de 46.000 millones de euros, mientras que otros sectores como el sector de la cosmética (10.000 millones), el sector editorial (4.000 millones), el sector del plástico (3.800 millones) y el sector de las bebidas (2.500 millones) ocupan el segundo, el tercero, el cuarto y el quinto puesto, respectivamente, en la lista de sectores importadores de Reino Unido. En el caso de Cataluña, representaron el 3,47 por 100 del total importado, donde las semimanufacturas (31,20 por 100), el sector del automóvil (27,23 por 100) y el de los bienes de equipo (16,32 por 100) son los más activos, seguidos por la alimentación (10,13 por 100) y las manufacturas de consumo (6,54 por 100), de acuerdo con datos del ICEX de 2015. Por otro lado, si recogemos los datos proporcionados por la Cámara de Comercio Valenciana, los principales sectores de importación británicos son el automovilístico (1.380 millones de euros), las frutas y hortalizas (216 millones de euros) y los productos cerámicos (168 millones de euros), seguidos del sector que más está creciendo en los últimos años: el sector ferroviario (100 millones de euros). Por parte de las estadísticas del Gobierno vasco, los principales sectores importadores de bienes y servicios procedentes de Reino Unido son los combustibles minerales, la fundición de hierro y acero y los reactores nucleares, por delante del sector de las energías renovables, el aeroespacial y la automoción. Por último, de acuerdo con la Junta de Andalucía, las importaciones andaluzas de Reino Unido más importantes son las pertenecientes a productos industriales y tecnológicos,

ya que engloban más del 60 por 100 del total de las mismas, destacando los productos «medioambientales y de producción energética» (34,35 por 100 del total), mientras que en lo que se refiere a los bienes agroalimentarios (segundo grupo sectorial en importancia con un peso del 16,05 por 100) destacan los productos de origen vegetal (62,23 por 100 del total de los productos agroalimentarios).

Desde esta perspectiva, el *brexit* afectará bastante y con diferentes consecuencias a todas y cada una de las comunidades autónomas. Si atendemos a una encuesta realizada por el Comité Europeo de las Regiones (CdR), donde hasta ocho regiones españolas participaron (Comunidad de Madrid, País Vasco, Castilla-La Mancha, Canarias, Murcia, Illes Balears, Comunitat Valenciana y Andalucía), aunque ya están empezando a hacerse visibles los efectos del *brexit*, será a partir del 29 de marzo de 2019 (fecha prevista para la materialización del *brexit*) cuando se verán las verdaderas consecuencias. El País Vasco pone de relieve que sus sectores más afectados serán la industria automovilística, la aeroespacial y la ferroviaria; la Comunidad de Madrid manifiesta su preocupación por el impacto del *brexit* sobre su industria hotelera y su comercio; Castilla-La Mancha afirma que su sector agroalimentario será el más perjudicado, sobre todo, por los recortes que puedan ocasionarse en los Fondos Sociales Europeos (FSE) y en los Fondos Europeos de Desarrollo Regional (FEDER); Canarias y Baleares manifiestan su preocupación por su sector turístico; Murcia pone de manifiesto que sufrirá recortes en sus ingresos procedentes tanto de su turismo como de las exportaciones de sus productos agroalimentarios; la Comunitat Valenciana pone el acento sobre sus exportaciones en general y sobre la pérdida de ingresos que generan los residentes británicos en su región; por último, ▷

GRÁFICO 4
PESO DE LOS SECTORES EN LAS EXPORTACIONES ESPAÑOLAS Y CUOTA DE MERCADO DE REINO UNIDO PARA LAS MISMAS
(Porcentaje)



Fuente: Afi, OEC, ITC (2016).

Andalucía acentúa la situación que viven y vivirán los ciudadanos residentes en su región y en Gibraltar, y el cruce de fronteras que hacen los mismos en una y otra dirección.

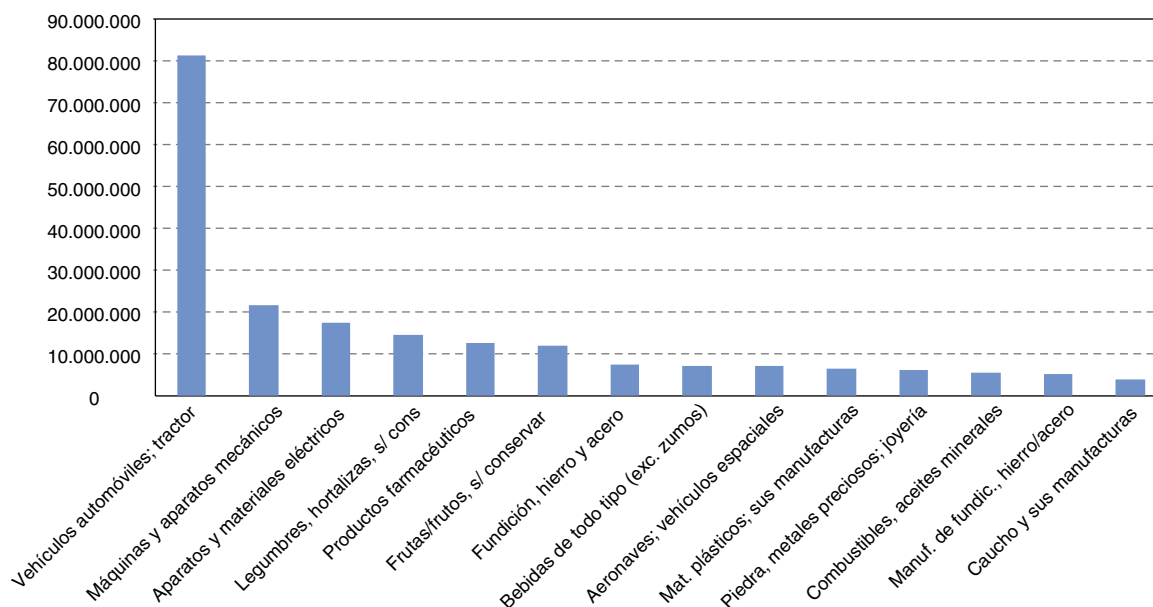
4.3. Relaciones comerciales: sectores de actividad

Desde la crisis de 2008, España y Reino Unido han reforzado sus relaciones comerciales como vía de crecimiento económico recíproco. En 2016, año del anuncio del *brexit*, las exportaciones españolas de bienes y servicios hacia Reino Unido continuaron con su crecimiento a pesar de una ralentización de las mismas durante la segunda mitad del año, llegando a 31 de diciembre con un saldo comercial bilateral favorable para España. Las exportaciones alcanzaron el montante total de 36.550

millones de euros, un 6,4 por 100 más que en 2015. Si procedemos a llevar a cabo este estudio en mayor detalle y ver qué sectores han sido los más activos en estas relaciones comerciales en el año del anuncio del *brexit*, el Gráfico 4 nos indica que, para el caso español, el sector de los transportes es el más activo en cuanto a exportaciones hacia el Reino Unido, seguido por el sector de la maquinaria, los productos químicos, los metales, los productos minerales y vegetales. A pesar de ello, el sector que mayor peso tiene en el mercado de Reino Unido son los metales preciosos, seguido por los productos vegetales, los productos alimenticios y los transportes.

La evolución de los intercambios totales comerciales en 2016 no pone de manifiesto la realidad que provocó el anuncio del *brexit* y la posterior depreciación de la libra esterlina, ya que existen dos comportamientos muy ▷

GRÁFICO 5
PRINCIPALES SECTORES ESPAÑOLES EXPORTADORES A REINO UNIDO
(En miles de euros)



Fuente: elaboración propia (2018).

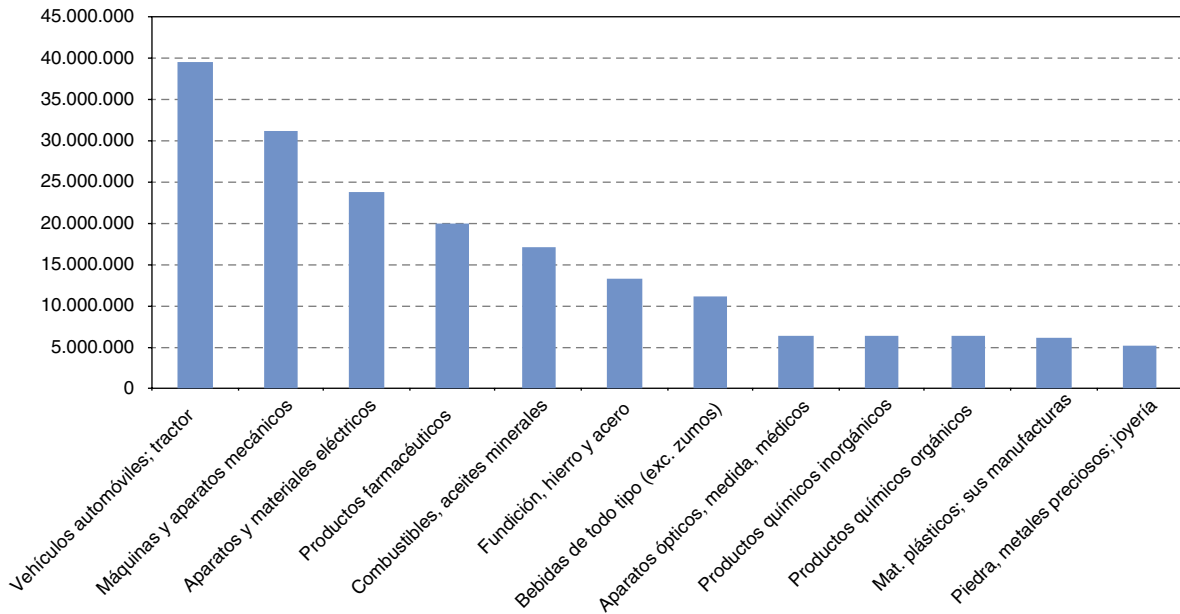
distintos en las dos mitades del año. Si durante la primera mitad de 2016 las exportaciones de bienes y servicios registraron un fuerte dinamismo con un incremento del 13 por 100 respecto al mismo periodo del año anterior (muy superior al crecimiento de las exportaciones hacia el conjunto de países de la UE, que fue del 5,6 por 100), la segunda mitad del año se caracterizó por una desaceleración de las mismas, que tuvo su continuidad durante el año 2017 con una caída del 5,7 por 100 respecto al total exportado en 2016, debido entre otras cosas al descenso de exportaciones en el sector del automóvil, contrastando con el aumento de las exportaciones españolas hacia el conjunto de la UE.

A pesar de estas cifras, hubo un sector que no sufrió con el anuncio del *brexit*: el sector turismo. De acuerdo con datos del Banco Central

de España, durante el año 2016 llegaron a España 17,8 millones de turistas procedentes de Reino Unido, gastando un 12,8 por 100 más que en el año 2015 y alcanzando el total de 16.000 millones de euros, a pesar de la depreciación de la libra esterlina. Esta situación se sostuvo gracias a la inseguridad de otros destinos y potenciales rivales de España, impulsando las visitas de ciudadanos británicos a nuestro país.

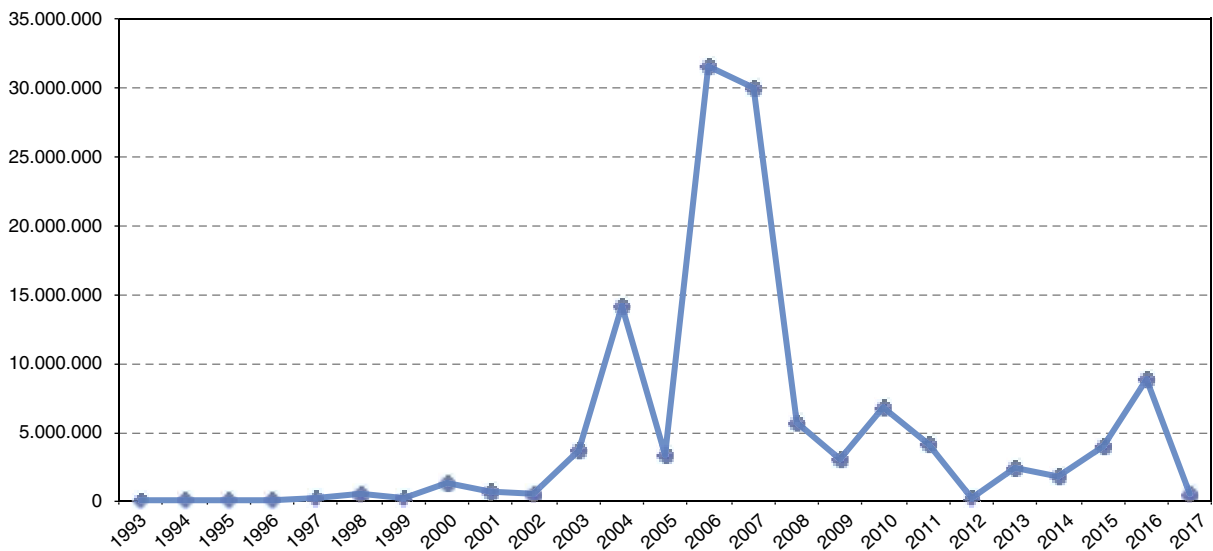
Tras más de un año del anuncio del proceso del *brexit*, y aunque han caído las relaciones comerciales entre España y el Reino Unido, estas aún son importantes para ambos países. En 2017, el principal sector exportador español hacia las islas británicas fue el sector del automóvil, superando los 81.000 miles de euros, seguido por el sector de la maquinaria y aparatos mecánicos (21.600 miles de euros), aparatos y materiales eléctricos (17.600 miles ▷

GRÁFICO 6
PRINCIPALES SECTORES ESPAÑOLES IMPORTADORES DE REINO UNIDO
 (En miles de euros)



Fuente: elaboración propia (2018).

GRÁFICO 7
EVOLUCIÓN DE LA IDE ESPAÑOLA EN REINO UNIDO
 (En miles de euros)



Fuente: elaboración propia (2018).

de euros), legumbres y hortalizas (14.500 miles de euros), el sector farmacéutico (12.600 miles de euros) y el sector frutícola (12.150 miles de euros).

Por el lado de las importaciones, es de destacar el notable papel bidireccional del sector del automóvil, que alcanza la cuantía de 39.600 miles de euros, seguido por las máquinas y aparatos mecánicos (31.100 miles de euros), los aparatos y materiales eléctricos (23.700 miles de euros), el sector farmacéutico (20.000 miles de euros) y los combustibles y aceites minerales (17.100 miles de euros).

5. Inversiones directas extranjeras españolas en Reino Unido

La inversión directa española en las islas británicas tuvo un montante residual durante toda la década de los noventa del pasado siglo, ya que fue la década del dorado latinoamericano para las empresas españolas, concentrando los países de América Latina la mayor parte de los flujos de inversión directa extranjera española. En el año 2000, con la llegada del euro, las preferencias de las empresas españolas cambiaron y empezaron a mirar más a los países de la zona euro y al Reino Unido, que, aunque no tiene el euro, disfruta hasta la salida oficial de la Unión Europea de total libertad de movimiento de capitales.

A partir del año 2000 se inicia una época en la que la tendencia de las inversiones españolas en el Reino Unido ha ido siendo mayor aunque con altibajos en su evolución, pero que a pesar de estos altibajos (debido a grandes operaciones empresariales) ha hecho que, en la actualidad, Reino Unido sea el principal receptor de inversión directa española de España. El *stock* total de inversión española en Reino

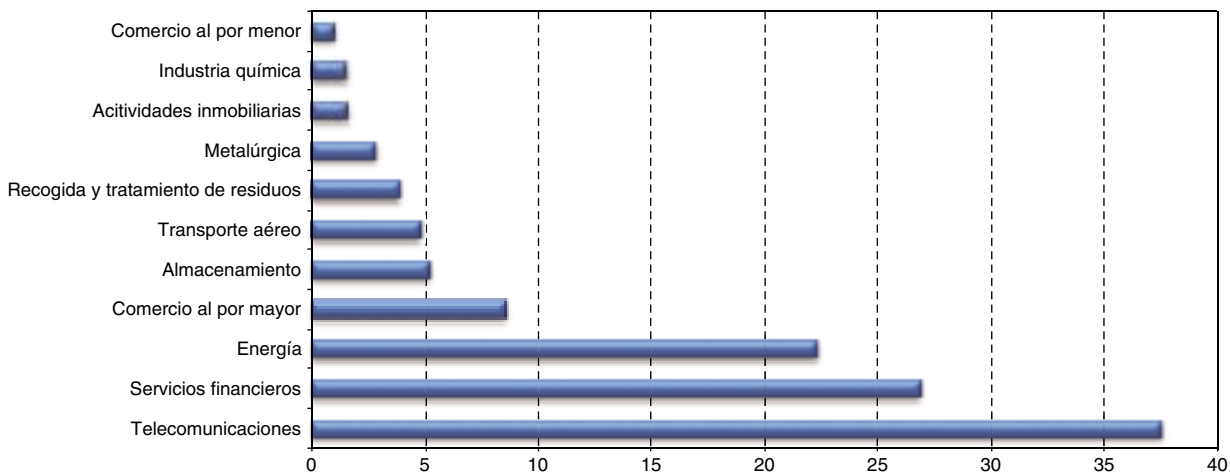
Unido alcanza la cifra de 124.310 millones de euros, siendo los principales años de inversión 2006 (31.487 millones de euros), 2007 (30.043 millones de euros), 2004 (14.242 millones de euros) y 2016 (8.904 millones de euros).

Antes de la crisis de 2008, durante el periodo 2003-2008, la inversión española en las islas británicas creció debido a una serie de grandes operaciones empresariales. Entre las operaciones más relevantes de inversión directa española en las islas británicas destacan las llevadas a cabo por las grandes multinacionales, tanto en volumen como en número de operaciones, lideradas por grandes operaciones de adquisición o de fusión. Entre las mismas, sobresalen por encima de todas las adquisiciones realizadas por el Banco de Santander (Abbey y Alliance & Leicester), Telefónica (O2), Ferrovial (BBA), Iberdrola (Scottish Power) y Agbar (British Water), además de la operación de fusión entre Iberia y British Airways, que dio lugar a la actual IAG.

Como puede apreciarse en el Gráfico 7, tras la crisis y un descenso pronunciado de las inversiones españolas en Reino Unido, la tendencia desde 2012 es claramente positiva, siendo el reflejo del aumento de las empresas españolas de sus posibilidades en las islas y de la recuperación de la propia crisis. A pesar de esta evolución positiva, el anuncio del *brexit* parece haber congelado la confianza y las expectativas de los empresarios españoles, ya que, durante los primeros tres trimestres, las inversiones españolas en Reino Unido cayeron hasta la cuantía de 570.912.000 euros, terminando con la evolución positiva.

En lo que se refiere a los destinos de origen de las inversiones directas españolas en Reino Unido (Gráfico 8), destaca por encima de todo el sector de las telecomunicaciones (37.500 ▷

GRÁFICO 8
PRINCIPALES SECTORES DE ORIGEN DE LA IDE ESPAÑOLA EN REINO UNIDO
 (En millones de euros)



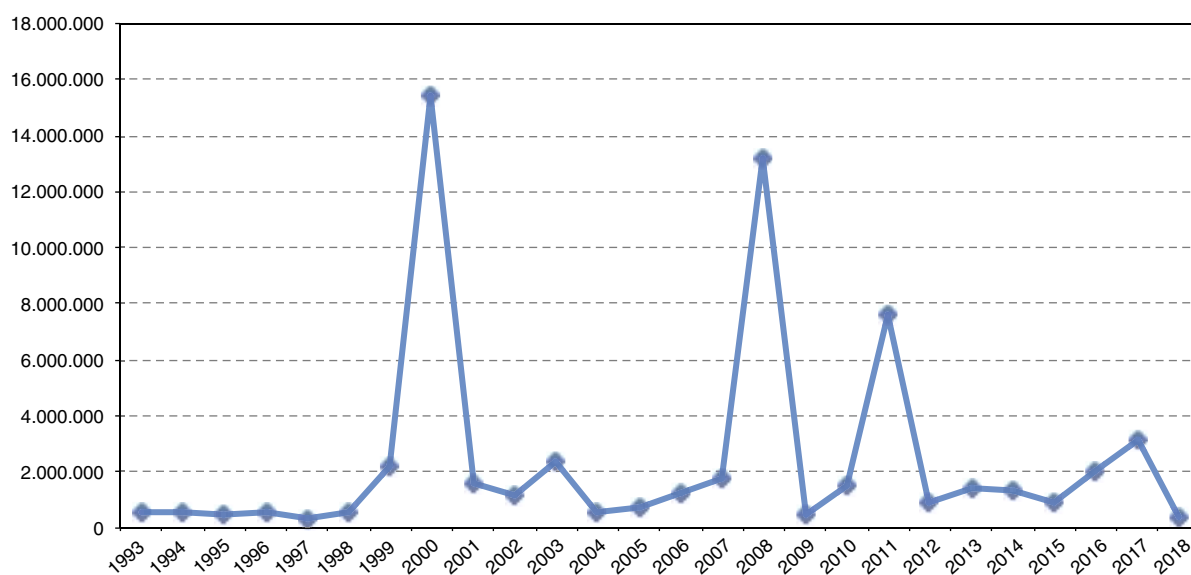
Fuente: elaboración propia (2018).

millones de euros), los servicios financieros (26.800 millones de euros) y el sector energético (22.300 millones de euros), por delante de otros sectores como el comercio al por mayor (8.500 millones de euros), la logística (5.100

millones de euros) o el transporte aéreo (4.700 millones de euros).

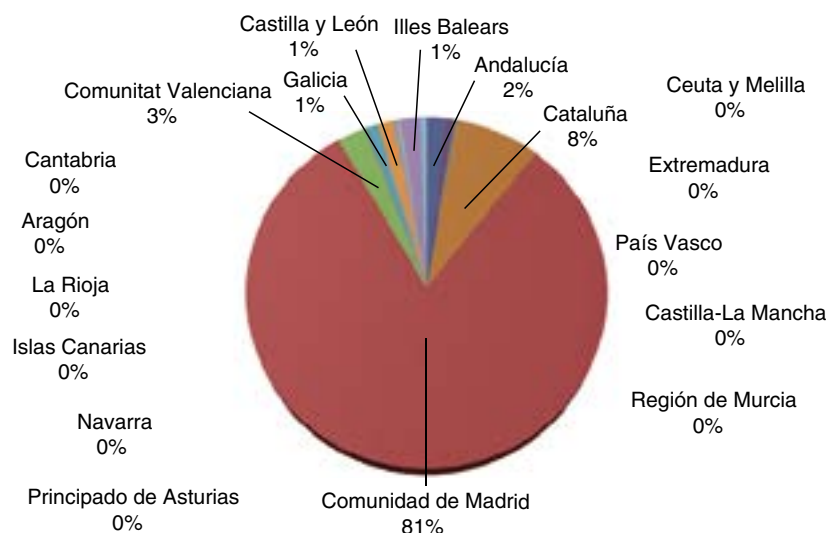
Actualmente, cerca de trescientas empresas españolas, la mayoría de ellas de mediano tamaño, tienen una parte de su negocio en ▷

GRÁFICO 9
EVOLUCIÓN DE LA IDE BRITÁNICA EN ESPAÑA
 (En miles de euros)



Fuente: elaboración propia (2018).

GRÁFICO 10
STOCK DE INVERSIÓN DIRECTA EXTRANJERA BRITÁNICA
POR COMUNIDAD AUTÓNOMA



Fuente: elaboración propia (2018).

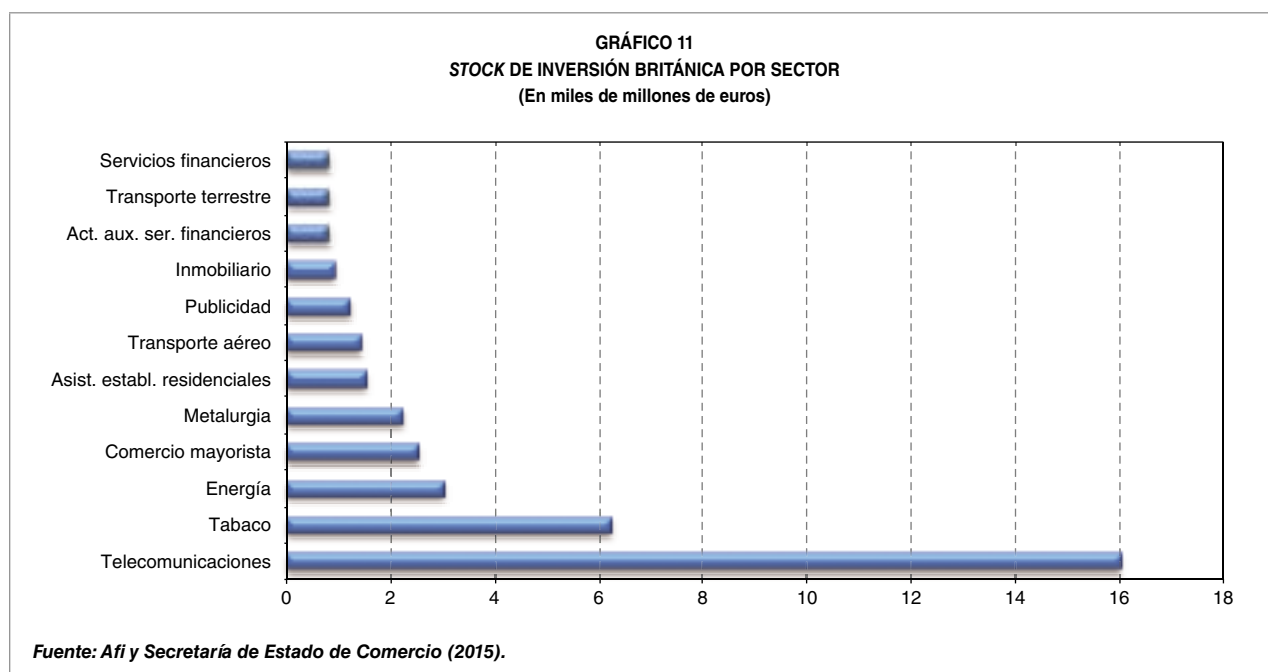
Reino Unido y cuentan con una sede física en el mercado británico. El 40 por 100 de ellas tiene su sede social en Londres. Según el directorio de empresas españolas establecidas en Reino Unido, elaborado por el ICEX, hay 261 empresas españolas instaladas en el país, que operan fundamentalmente en los sectores agroalimentario; medioambiente y producción energética; infraestructuras, construcción civil e ingeniería; productos farmacéuticos; transporte, logística y comunicaciones y bienes de consumo y servicios.

6. Inversiones directas extranjeras británicas en España

La inversión directa española en Reino ha mantenido desde la década de los noventa una tendencia en la que cada año las empresas españolas mantenían inversiones por debajo de los 2.000 millones de euros, con una tendencia

positiva desde 2004 hasta 2008, manteniéndose estable y a niveles de siempre durante y después de la última crisis económica. El total de la inversión británica acumulada desde 1993 (fecha en la que se empiezan a tener datos oficiales procedentes del ICEX) en España asciende hasta la cuantía de 62.826 millones de euros. Tan solo en dos años, 2001 y 2005, las desinversiones por parte de Reino Unido superaron a las inversiones brutas.

En el Gráfico 9 se puede visualizar esta tendencia temporal, en la que destaca la inversión en tres años claves, 2000, 2008 y 2011, y en la que las empresas británicas invirtieron 15.441 millones de euros, 13.218 millones de euros y 7.631 millones de euros, respectivamente. Las razones principales de estos picos de inversión fueron las operaciones realizadas por las empresas de las telecomunicaciones en 2000, la compra de Altadis por Imperial Tobacco en 2008 y la fusión entre Iberia y British Airways en 2011. Lejos de sufrir un retroceso por el ▷



brexit, el atractivo de España para las empresas británicas se hace patente desde el año 2014, observándose una tendencia positiva y haciendo que, a día de hoy, Reino Unido sea el país europeo que mayor inversión directa realiza en España.

Estas cifras están quedando a su vez reforzadas por declaraciones a más alto nivel institucional, como las que realizó recientemente Christopher Dottie, presidente de la Cámara de Comercio Británica en España, realizando la importancia de la relación que hay entre España y Reino Unido, a pesar de los convulsos momentos políticos que vivimos en ambos lados. De acuerdo con los datos aportados por Analistas Financieros Internacionales (Afi), las empresas británicas representan el 12,8 por 100 de la inversión total en España, superada solamente por las empresas estadounidenses y un punto por encima de las compañías italianas.

Además, analizando los estudios de Afi, podemos descubrir que el *stock* de inversión directa británica en España se sigue concentrando en las comunidades de Madrid, País Vasco y

Cataluña, siendo los sectores de las telecomunicaciones, el tabaco y el sector energético los que lideran tal inversión. Si nos adentramos en los datos proporcionados por el ICEX, Madrid es la principal comunidad autónoma receptora de inversión directa procedente de Reino Unido, acumulando el 81 por 100 del total de la inversión británica, por delante de Cataluña (8 por 100), Comunitat Valenciana (3 por 100), Andalucía (2 por 100) y País Vasco (2 por 100).

Por sectores, las telecomunicaciones son el principal sector beneficiado por las inversiones británicas, con 16.000 millones de euros de *stock*, seguido por el tabaco (más de 6.000 millones de euros), el energético (3.000 millones de euros) y el comercio mayorista (2.500 millones de euros).

7. Conclusiones

Un año y medio después de que los ciudadanos británicos votasen a favor de abandonar la Unión Europea, se puede observar que ▷

existe una evolución más débil tanto en las exportaciones como en las importaciones con Reino Unido, pero que se hace más palpable en las importaciones. En los años posteriores de la crisis financiera y anteriores al referéndum, las relaciones comerciales entre ambos países se fortalecieron y tanto las exportaciones como las importaciones estaban creciendo a tasas muy elevadas, a niveles superiores a los de hace diez años. De hecho, durante 2015 y la primera mitad de 2016, las exportaciones españolas a Reino Unido crecieron un 10,4 por 100 y un 11,3 por 100 respectivamente. Tras el referéndum, el crecimiento desapareció y su evolución fue del -1,1 por 100 durante la segunda mitad de 2016 y del -0,9 por 100 en 2017. Por otro lado, las importaciones no se han visto tan afectadas por el *brexit*, ya que mantienen ritmos de crecimiento positivos, pero este crecimiento sí que es verdad que se ha ralentizado, probablemente provocado por la actual incertidumbre.

A nivel de inversiones, el *brexit* ha desencadenado que muchas empresas hayan decidido no invertir y ha hecho que otros posibles acuerdos entre empresas españolas y británicas se hayan frustrado. La activación del artículo 50 del Tratado de Lisboa, por parte de Reino Unido, está haciendo que la incertidumbre sembrada cree dudas sobre las inversiones a ambos lados.

Lo que sí que parece que no va a cambiar a pesar del *brexit* es el turismo. Durante el año 2016 fueron 17,8 millones de turistas los que llegaron desde Reino Unido a España, consiguiendo gastar 16.000 millones de euros, un 12,8 por 100 más que en 2015. Sin embargo, este crecimiento se ha visto favorecido por la inseguridad e inestabilidad de otros países que compiten con España por los turistas británicos, por lo que las cifras podrían ser menores una vez que tales países recuperen su atractivo.

Bibliografía

- [1] BOURGUIGNON, F. *et al.* (2002). «Making sense of Globalization». *CEPR Policy Paper*, n.º 8.
- [2] CANALS, C. y NOGUER, M. (2007). «La inversión extranjera directa en España: ¿Qué podemos esperar del tigre celta?». *Documento de Economía de la Caixa*, n.º 7, pp. 5-29.
- [3] CÁMARAS DE COMERCIO DE ESPAÑA (2007). *Internacionalización de la empresa española. Cooperación Empresarial e Inversión exterior*. Madrid.
- [4] CEOE (2016). *Brexit, situación actual y exposición de la economía española a Reino Unido*. Departamento de Asuntos Económicos y Europeos. Madrid.
- [5] CHISLETT, W. (2003). *La inversión española directa en América Latina: retos y oportunidades*. Real Instituto Elcano de Estudios Internacionales y Estratégicos. Madrid.
- [6] DE MATÍAS BATALLA, D. (2015). «Debe ser revisado el paradigma ecléctico ante las nuevas formas de hacer negocios internacionales?». *Boletín Económico: ICE*, n.º 3060, pp. 39-50.
- [7] DÍAZ VÁZQUEZ, R. (2003). «Las teorías de la localización de la inversión extranjera directa: Una aproximación». *Revista Gallega de Economía*, vol. 12, n.º 1, pp. 1-12.
- [8] DUNNING, J.H. (1994). «Re-evaluating the benefits of foreign direct investment». *Journal of International Business Studies*, n.º 26, pp. 461-491.
- [9] DURÁN HERRERA, J.J. (2000). «La inversión extranjera en el siglo XX. La persistente multinacionalización de la empresa». *Revista de Economía Mundial*, n.º 3, pp. 121-148.
- [10] DURÁN HERRERA, J. J. (2003). «Veinticinco años de inversión directa española en el exterior. 1978-2003. Una senda de crecimiento». *Economía Industrial*, n.º 350, pp. 147-154.
- [11] DURÁN HERRERA, J. J. *et al.* (2007). «Inversión directa en el exterior, crecimiento económico y exportaciones de la economía española». *Revista ICE*, n.º 839, pp. 35-54.
- [12] ESRC CENTRE FOR BUSINESS RESEARCH, (2008). «FDI, the location advantages of countries and the competitiveness of TNCs: US FDI in professional service industries». *University of Cambridge Working Paper*, n.º 128. ▷

- [13] FERREIRO APARICIO, J.; GÓMEZ VEGA, J. y RODRÍGUEZ GONZÁLEZ, C. (2009). *Estabilidad de los flujos de inversión extranjera directa: el caso de las inversiones españolas en Latinoamérica*. Departamento de Economía Aplicada V. Universidad del País Vasco.
- [14] FMI (2008). «International Investment Position». Capítulo 7 del informe *Balance of payments and international investment position manual*. Nueva York.
- [15] GALÁN ZAZO, J. I. y González Benito, J. (2001). «Factores explicativos de la inversión directa española en el exterior». *Revista ICE*, n.º 794, pp. 103-122.
- [16] GALÁN ZAZO, J. I.; GONZÁLEZ BENITO, J. y ZÚÑIGA VICENTE, J. (2007). «Factors determining the location decisions of Spanish MNEs: An analysis based on the investment development path». *Journal of International Business Studies*, vol. 38, n.º 6, pp. 975-997.
- [17] ICEX (2010). *Internacionalización, empleo y modernización de la economía española*. Madrid.
- [18] ICEX (2017). *Informe y Comercio entre España y Reino Unido*. Londres.
- [19] KPMG (2017). *La empresa española ante el brexit*. Madrid.
- [20] LÓPEZ DUARTE, C. y GARCÍA CANAL, E. (2002). «La inversión directa de las empresas españolas en Latinoamérica». *Revista Asturiana de Economía*, n.º 23, pp. 27-45.
- [21] OBSERVATORIO DE LA EMPRESA MULTINACIONAL ESPAÑOLA (2008). *La expansión de la multinacional española: estrategias y cambios organizativos*. Madrid.
- [22] RODRÍGUEZ GONZÁLEZ, C.; GÓMEZ VEGA, C. y FERREIRO APARICIO, J. (2005). «Panorámica de los estudios sobre inversión extranjera directa». *Economiaz*, n.º 55, pp. 284-301.
- [23] RONDEROS TORRES, C. (2010). «Inversión extranjera y competitividad». *Revista Globalización, Competitividad y Gobernabilidad*. GCG Georgetown University, vol. 4, n.º 2, pp. 72-87.
- [24] SANTISO GUIMARAS, J. (2007). «La internacionalización de las empresas españolas: Hitos y retos». *Revista ICE*, n.º 839, pp. 89-102.

SUSCRIPCIÓN ANUAL

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

EJEMPLARES SUELTOS

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

DATOS

Nombre y apellidos

Empresa

Domicilio

D.P. Población

N.I.F.

Teléf. Fax.

Email

DATOS DEL EDITOR:

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



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

Suscripciones y ventas por correspondencia:

Paseo de la Castellana, 162 8ª Planta 28046 Madrid. Teléfono 91 603 79 93 / 97

Suscripciones a través de la página web del Ministerio de Industria, Comercio y Turismo
distribucionpublicaciones@mineco.es

Información Comercial Española
Revista de Economía

6 números anuales

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



Boletín Económico
de Información Comercial Española

12 números anuales

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



En
INTERNET



Cuadernos Económicos
de ICE

2 números anuales

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

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

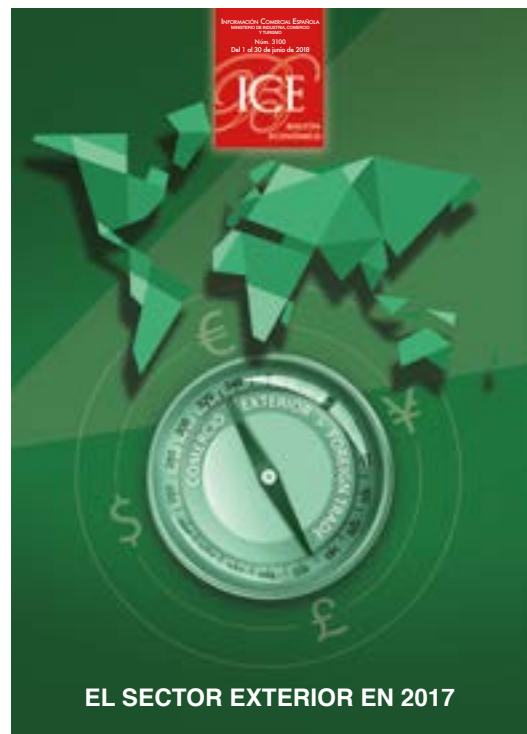
APELLIDOS, A.A. (año de publicación). «Título del artículo». *Título de la revista*, volumen (número), números de páginas.

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

ÚLTIMOS MONOGRÁFICOS PUBLICADOS



BOLETÍN ECONÓMICO

ICE

INFORMACIÓN COMERCIAL
ESPAÑOLA



• 7 €+IVA



GOBIERNO
DE ESPAÑA

MINISTERIO
DE INDUSTRIA, COMERCIO
Y TURISMO