

INFORMACIÓN COMERCIAL ESPAÑOLA
MINISTERIO DE INDUSTRIA, COMERCIO Y TURISMO

Núm. 3106

Del 1 al 31 de diciembre de 2018



El FMI en la encrucijada Barreras a la internacionalización

En preparación

- La empresa española ante el *brexít*
- El sistema económico internacional en 2018

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 3106

Directora

Inés Pérez-Durántez Bayona

Secretario de Redacción

Juan Enrique Gradolph Cadierno

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, Alberto Cerdán Borja, José M^a Fernández Rodríguez, Gonzalo García Andrés, Francesc Granel Trias, Rodrigo Madrazo García de Lomana, Isaac Martín Barbero, Antonio Maudes Gutiérrez, Isabel Riaño Ibáñez, M. Paloma Sánchez Muñoz, Francisco Javier Sansa Torres, Enrique Verdeguer. **Logo y diseño general:** Manuel A. Junco.

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

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./2501218

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 del Sistema Financiero Internacional	3	El Fondo Monetario Internacional en la encrucijada. La Decimoquinta Revisión General de Cuotas y otras propuestas de reforma en un sistema financiero internacional en transición
Subdirección General de Política Comercial de la Unión Europea	17	Clima comercial y barreras a la internacionalización
		Colaboraciones
Subdirección General de Comercio Internacional de Mercancías	33	La balanza comercial agroalimentaria en 2017
Teresa Fayos Gardó Haydeé Calderón García Juan Manuel García García	49	¿A qué barreras se enfrentan hoy las pymes en el mercado de las licitaciones públicas internacionales?



*Subdirección General del Sistema Financiero Internacional**

EL FONDO MONETARIO INTERNACIONAL EN LA ENCRUCIJADA

La Decimoquinta Revisión General de Cuotas y otras propuestas de reforma en un sistema financiero internacional en transición

En este artículo se analiza la situación en el momento presente del Fondo Monetario Internacional como institución en términos de recursos y gobernanza, junto con unas referencias puntuales a los principales mensajes sobre la situación de la economía global de las últimas asambleas de octubre de 2018. Para ello, el foco se centra en dos propuestas recientes de reforma del Fondo desde el ámbito académico (última edición del *Geneva Report* de 2018) y desde el G20 (informe presentado por el Eminent Persons Group en octubre de 2018) y, particularmente, en los principales aspectos de la Decimoquinta Revisión General de Cuotas de la institución, actualmente en curso, y que ha de ser concluida como muy tarde en las asambleas anuales de octubre de 2018. Del resultado de este proceso de reforma depende en gran medida que el FMI permanezca en el centro de la red de seguridad del sistema financiero internacional.

Palabras clave: FMI, fórmula, derechos especiales de giro, NAB, préstamos bilaterales, reasignación de cuotas.

Clasificación JEL: F00, F02.

1. Introducción

Las reuniones anuales conjuntas de las Juntas de Gobernadores del Fondo Monetario Internacional (FMI) y del Grupo del Banco Mundial (GBM), que reúnen a los ministros de Finanzas y Economía y a los gobernadores

de los bancos centrales de los 189 países miembros de ambas instituciones, tienen lugar todos los meses de septiembre u octubre¹. En paralelo a las reuniones oficiales, también se celebran eventos a los que acuden representantes del sector privado, miembros del mundo académico y otros representantes de la sociedad civil con el objetivo de debatir temas de actualidad económica. ▷

* Secretaría General del Tesoro y Financiación Internacional, Ministerio de Economía y Empresa. Este artículo ha sido elaborado por Ana Fornells de Frutos y por María Mateo Feito.

Versión de noviembre de 2018.

¹ La asamblea anual de este año tuvo lugar en Bali Nusa Dua, Indonesia, del 8 al 14 de octubre de 2018.

Durante estos encuentros anuales se reúne el Comité Monetario y Financiero Internacional², que negocia un comunicado en el que se dan orientaciones estratégicas sobre las políticas y operaciones del Fondo Monetario Internacional y se hace una valoración sobre las perspectivas para la economía internacional y las políticas económicas y reformas que los países deberían adoptar para hacer frente a los desafíos o riesgos identificados.

A la hora de hacer la lectura de los comunicados del Comité Monetario y Financiero Internacional hay que tener en cuenta que son negociados y acordados entre los 24 miembros que representan a los 189 países del FMI, por lo que se trata de un lenguaje de consenso que tiene que acomodar la postura, a veces divergente, de todos los países, pero que es muy representativo, ya que refleja la visión común de los Estados en temas de economía internacional.

2. Perspectivas sobre la economía mundial

La elaboración de informes sobre la coyuntura mundial es una de las principales labores del FMI, y son tres los principales informes que publica: las perspectivas económicas mundiales (World Economic Outlook, WEO), el informe global de estabilidad financiera (Global Financial Stability Report, GFSR) y el Monitor Fiscal (Fiscal Monitor).

En su informe de perspectivas económicas mundiales de octubre de 2018 (WEO), se estima que el crecimiento económico mundial será del 3,7 por 100, tanto en 2018 como en 2019, lo

que supone una revisión a la baja de 0,2 puntos porcentuales respecto a las proyecciones de abril.

Estas cifras representan aún un crecimiento sólido pero cada vez más desigual, en un contexto en el que se han materializado algunos de los riesgos apuntados en el WEO de abril, como el aumento de las tensiones comerciales y la huida de capitales de las economías emergentes con fundamentos económicos menos sólidos y mayores incertidumbres políticas. Además, se apunta a la normalización de la política monetaria por los países desarrollados como uno de los principales riesgos en caso de que se produzca de forma abrupta. En concreto, el crecimiento en EEUU continúa a buen ritmo, mientras que ha sido revisado a la baja para la zona euro, Japón, el Reino Unido, Argentina, Brasil, India, Irán y Turquía.

En esta misma línea, en los párrafos iniciales del comunicado del Comité Monetario y Financiero Internacional relativos a la interpretación sobre la situación de la economía global, se produce un importante cambio en el tono respecto al comunicado de abril. Así, se mantiene la afirmación de que el crecimiento económico mundial continúa siendo sólido, pero mientras que en el comunicado de abril se afirmaba que el crecimiento económico era cada más generalizado, en octubre se hace un llamamiento a la cautela porque dicho crecimiento pasa a ser cada vez más desigual, y en un contexto económico que ha empeorado. En concreto, hay mayores incertidumbres y algunos de los riesgos previamente identificados ya se han materializado, como el aumento de las tensiones comerciales y geopolíticas o el endurecimiento de las condiciones financieras que afectan en particular a muchas de las economías emergentes y en desarrollo. Respecto a las recomendaciones, el comunicado defiende que durante esta ▷

² El Comité Monetario y Financiero Internacional tiene un tamaño y una composición idénticos al Directorio Ejecutivo del FMI, con 24 miembros que representan al conjunto de los 189 países del FMI.

fase expansiva del ciclo económico se impulsen políticas y reformas que favorezcan el crecimiento a medio plazo y fortalezcan los fundamentos económicos de los países para que estén mejor preparados para afrontar futuras crisis. Por otro lado, también se hace una mención específica a la necesidad de intensificar la cooperación internacional para hacer frente a los desafíos comunes. Estas recomendaciones son similares a las incluidas en los últimos comunicados semestrales del Comité Monetario y Financiero Internacional.

3. Propuestas para reformar el Fondo Monetario Internacional

Ante el contexto de fuerte incertidumbre en la que nos encontramos, se hace especialmente relevante contar con un FMI sólido, capaz de ejercer la labor para la que fue creado: garantizar la estabilidad financiera. Y son numerosos los expertos que reclaman la necesidad de acometer reformas que faciliten que la institución pueda ejercer este papel. Sin perjuicio de otras medidas que puedan tomarse a medio plazo, la Decimoquinta Revisión General de Cuotas del FMI es una importante herramienta para avanzar en este sentido.

La propia directora gerente del Fondo Monetario Internacional, Christine Lagarde, durante las pasadas asambleas anuales de octubre de 2018, hizo un llamamiento para que los países doten al FMI de suficientes recursos para que pueda llevar a cabo adecuadamente sus funciones de préstamo, supervisión y fortalecimiento de las capacidades. En concreto, lo justifica por el nuevo contexto económico, en el que los países están cada vez más interconectados, así como en la necesidad de que, para hacer frente a los riesgos, las políticas internas

se complementen con una red de seguridad financiera mundial en la que el FMI debe seguir jugando un papel central.

Sobre la gobernanza del FMI, en este artículo comenzaremos abordando las propuestas planteadas en dos informes publicados en 2018, la última edición del denominado *Informe de Ginebra (Geneva Report)* y el informe del grupo de personas de reconocido prestigio (Eminent Persons Group) del G20, y posteriormente analizaremos la Decimoquinta Revisión General de Cuotas del FMI.

3.1. El Informe de Ginebra

Con carácter anual, el centro de investigación de política económica (The Centre for Economic Policy Research) y el Centro Internacional de Estudios Monetarios y Bancarios (The International Center for Monetary and Banking Studies) publican un informe sobre la economía mundial, el conocido como *Informe de Ginebra*. El primer informe fue publicado en 1999 y ahora en 2018 el mismo grupo de autores se ha vuelto a juntar para analizar los cambios experimentados por la economía global y el FMI bajo el título «La reforma del FMI, agenda inacabada».

Aunque algunos de los debates continúan siendo los mismos que hace diez años, como la discusión sobre la necesidad de dotar al FMI con recursos suficientes, se ha producido un importante cambio en el orden económico mundial, especialmente por el incremento del peso de China y la consiguiente incertidumbre sobre cómo va a ejercer este país su creciente poder en los diferentes foros e instituciones internacionales. En caso de que China se acabe convirtiendo en el país con la mayor cuota en el Fondo, habría que trasladar la sede a ▷

este Estado, como establecen los estatutos del FMI, lo que se traduciría en una mayor influencia de este país en el funcionamiento y toma de decisiones del FMI. Por el contrario, si no se llega a dar este caso, habría que hacer un ajuste adicional al sistema de cuotas para aproximarlo en mayor medida al peso de cada uno de los países en la economía internacional. Es probable que China acabe creando una red de seguridad financiera internacional paralela, como ha impulsado en gran medida en el ámbito de los bancos multilaterales de desarrollo con la creación del Banco Asiático de Inversión en Infraestructura o en el propio ámbito del sistema financiero internacional a través de los acuerdos de *swap* bilaterales cerrados por el banco central chino con un número creciente de bancos centrales de otros países.

La proliferación de los acuerdos financieros regionales ha sido otro de los cambios experimentados en los últimos años. El FMI deberá negociar acuerdos formales con estos convenios financieros regionales para concretar el sistema de cooperación entre ambos. En concreto, estos acuerdos deberán incluir un reparto claro de responsabilidades y un sistema de resolución de diferencias.

3.1.1. *Propuestas de reforma*

El informe de Ginebra propone la reforma del sistema de gobernanza del FMI y de sus instrumentos de préstamo. Los autores consideran que ambas reformas tienen que ir de la mano, ya que para poder gestionar los nuevos instrumentos es imprescindible que las decisiones operativas las adopte un comité de gestión que debe actuar como un banco central moderno, es decir, tiene que ser independiente y actuar siguiendo un mandato concreto que debe acordar la Junta de Gobernadores y en el

que se establecerán los objetivos concretos que el comité de gestión ha de alcanzar, según un orden de priorización determinado.

3.1.2. *Nuevo sistema de gobernanza*

Se propone sustituir el Directorio Ejecutivo residente que existe en la actualidad, y que es el encargado de adoptar las decisiones operativas, por un directorio no residente. Con este nuevo sistema de gobernanza, las decisiones operativas y de políticas se delegarían en un comité de gestión.

Para justificar esta propuesta, el informe utiliza dos argumentos. Por un lado, la mayor legitimidad que se conseguiría, ya que en un directorio no residente podrían participar altos funcionarios de los ministerios de Economía y Finanzas y de los bancos centrales, frente al sistema actual, en el que esto no es posible al tener carácter de residente. Por otro lado, la eliminación del componente político en la toma de decisiones, ya que al delegar las decisiones operativas en un comité de gestión independiente se evitaría que primasen los criterios políticos, como ocurrió a juicio de los autores durante el rescate a Grecia, en el que prevaleció la visión de los países europeos dado su mayor peso.

Aunque este comité de gestión sería independiente, tendría que informar al directorio no residente de las decisiones adoptadas en reuniones periódicas, donde se supervisaría el cumplimiento del mandato, que vendría definido en los estatutos del FMI, dejando total autonomía a los miembros del comité para que decidan la estrategia para alcanzarlos. Adicionalmente, el comité de gestión estaría sometido a un segundo control y su gestión sería supervisada por la oficina independiente de evaluación, que tendría que ser reforzada para asegurar su independencia. ▷

3.1.3. Nuevo instrumento de préstamo

El nuevo instrumento iría dirigido a los países con fundamentos sólidos que se vean afectados por una crisis. Este instrumento lo proponen por la escasa demanda que en la actualidad tienen los instrumentos de préstamo precautorio, y que se debe, principalmente, al miedo que tienen los países de solicitar la precalificación, ya que los mercados pueden interpretarlo de forma negativa y se podría desencadenar la propia crisis que se quiere evitar.

Los recursos para financiar este instrumento se obtendrían por un procedimiento muy sencillo. Se emitirían derechos especiales de giro (DEG), que serían asignados a todos los países en función de sus cuotas; esta decisión únicamente requeriría una mayoría cualificada³. Posteriormente, se haría una llamada para que los países realizasen contribuciones voluntarias de los nuevos DEG asignados, que serían utilizadas para financiar el nuevo instrumento de préstamo.

El rápido acceso, y sin condiciones, sería la principal ventaja que ofrecería este instrumento. Precisamente para garantizar la rápida aprobación de este préstamo es fundamental la labor de supervisión que el FMI realiza en el marco del proceso de las consultas del artículo IV⁴ y gracias a la cual el Fondo dispone de la información necesaria para valorar si un país

cumple con los requisitos para obtener acceso a este préstamo. Tras ser aprobado dicho acceso, se enviaría una misión al país para evaluar si las condiciones han empeorado de forma considerable respecto a la última consulta del artículo IV y, en caso de que lo hayan hecho, el préstamo se transformaría en un Acuerdo de Derecho de Giro⁵.

Se trata de un préstamo que no puede ser renovado, tendría una duración máxima de tres a seis meses, y la cantidad requerida podría tener que limitarse, ya que al ser un préstamo que se caracteriza por su rápido acceso, los recursos disponibles podrían no ser suficientes.

El funcionamiento de este instrumento sería similar a los *swaps* bilaterales, pero con la ventaja de que no lo estaría otorgando un solo banco central, sino un grupo de países, por lo que el riesgo sería menor, aunque con el inconveniente de que los propios bancos centrales implicados no adoptan la decisión final de otorgarlo o no, sino que sería el comité de gestión el que tomaría esta decisión.

A veces el propio anuncio de la concesión del instrumento a un determinado país puede bastar para tranquilizar a los mercados, sin que el país tenga que acceder efectivamente a los recursos, ya que pondría de manifiesto que el FMI respalda las políticas y la solidez de la economía del país. Pero en caso de que tuviese que acceder a los recursos, el país demandante del instrumento simplemente tendría que solicitar la conversión de los DEG por monedas convertibles.

Con esta alternativa ya no sería necesario que los países con fundamentos sólidos mantengan una cuantía elevada de reservas, ▷

³ Las decisiones importantes tienen que ser adoptadas por una mayoría cualificada de, al menos, el 85 por 100 del total de votos. Esto supone que EEUU, en la práctica, y los países de la UE (si votasen de forma cohesionada) tienen derecho de veto porque poseen una cuota superior al 15 por 100.

⁴ Una de las funciones centrales del FMI es la supervisión del sistema monetario internacional a escala mundial, regional y nacional. El proceso de las consultas del artículo IV es como se conoce a la supervisión bilateral, que consiste en visitas anuales a los países miembros en las que un equipo del FMI se entrevista con representantes del Gobierno y del banco central, funcionarios y parlamentarios, así como con representantes sindicales, del sector financiero y empresarial y de la sociedad civil. Los principales temas tratados en dicho intercambio se refieren a las políticas cambiaria, monetaria, fiscal y macrofinanciera, así como a reformas macroeconómicas estructurales.

⁵ El Acuerdo de Derecho de Giro (Acuerdo *Stand-By*) es el instrumento típico de acceso efectivo (no precautorio) empleado por el FMI para otorgar préstamos a los países de mercados emergentes y avanzados. Los países de bajo ingreso utilizan los instrumentos concesionales.

con el coste y las ineficiencias que esto conlleva, para hacer frente a tensiones puntuales de balanza de pagos.

3.2. *El informe del grupo de personas de reconocido prestigio del G20*

En el marco del G20, los ministros de Economía y Finanzas en abril de 2017 acordaron la creación de un grupo de expertos formado por personas de reconocido prestigio (*eminent persons*) y con el mandato concreto de elaborar un informe con propuestas específicas para adaptar la arquitectura financiera internacional al nuevo contexto económico y la revisión del papel que en el mismo debería jugar el G20.

Este informe fue presentado a los ministros de Finanzas y Economía en las reuniones anuales que tuvieron lugar en octubre de 2018 en Bali, y la aplicación efectiva de sus recomendaciones será discutida a lo largo de 2019 en el marco del G20, aunque las propuestas específicas en que se concreten estas discusiones tendrán que ser finalmente negociadas y aprobadas por los órganos de gobierno de las diferentes instituciones implicadas.

De todas las propuestas recogidas en este informe, en este artículo abordaremos únicamente las relacionadas con el FMI, en concreto sobre su sistema de gobernanza y a sus funciones de asesoramiento, supervisión y préstamo, dejando al margen las relativas a los bancos multilaterales de desarrollo y al G20.

Con el objetivo de que los países puedan beneficiarse de los flujos de capitales tanto domésticos como extranjeros, pero minimizando la volatilidad y el riesgo de que los inversores salgan del país a pesar de presentar unos fundamentos económicos sólidos, el informe propone una serie de medidas:

- Reforzar la coordinación de los diferentes programas de asistencia técnica dirigidos a fortalecer los mercados financieros domésticos, tanto desde un punto de vista regulatorio como institucional, y que son desarrollados por el FMI, el Banco Mundial y los bancos regionales de desarrollo.
- Ampliar el enfoque del FMI⁶ respecto a la gestión de capitales para que no solo se incluyan medidas dirigidas a liberalizar la gestión de capitales. En concreto, se propone que se realice un análisis en profundidad de los flujos de capitales desde el punto de vista tanto del país receptor como del país emisor. Por lo que, por un lado, se analizarían los factores internos que han influido en la entrada de capitales en un país y los que desencadenarían su salida, y, por otro lado, los factores que influirían en el retorno de los flujos de capitales al país de origen.
- Elaborar un menú de políticas económicas dirigido a los países emisores de capitales para que sus políticas internas no generen un impacto adverso en la economía internacional⁷. El seguimiento del impacto de las políticas internas de los países emisores se haría en el marco de la función de supervisión del artículo IV.
- La creación de un mecanismo de alerta temprana, el denominado mapa de riesgos⁸, que identificaría y actualizaría los ▷

⁶ El FMI defiende la apertura a la inversión extranjera directa, ya que beneficia a casi todos los países, aunque los fundamentos económicos no sean sólidos. Pero, antes de liberalizar otros tipos de flujos, los países deben analizar si reúnen las condiciones mínimas que permiten aprovechar las ventajas netas de la globalización financiera sin estar expuestos a su volatilidad, y deben valorar si los controles de capitales tienen costes en términos de eficiencia.

⁷ Complementaría el trabajo que el FMI realiza en esta materia, que desde 2015 elabora notas temáticas.

⁸ El FMI ya realiza con carácter semestral ejercicios de alerta anticipada que evalúan los riesgos de baja probabilidad pero alto impacto para la economía mundial e identifican políticas para mitigarlos, supervisando a nivel nacional, regional y mundial el seguimiento de las conclusiones de estos ejercicios y de la aplicación de sus recomendaciones.

riesgos susceptibles de afectar la estabilidad del sistema, que también incluiría un menú de políticas económicas y reformas para hacerlos frente. Además, se haría un seguimiento sobre el grado de preparación de los países en caso de que se materializaran los riesgos, y que se realizarían en el marco de las consultas del artículo IV.

También se proponen medidas similares al *Informe de Ginebra*, como el establecimiento de protocolos de coordinación entre el FMI y los acuerdos financieros regionales, dotar al FMI con suficientes recursos, la creación de un nuevo instrumento que permita a los países con fundamentos sólidos acceder a préstamos de forma ágil en momentos de crisis y la reforma del sistema de gobernanza, delegando un mayor poder en el equipo encargado de la gestión para que el Directorio Ejecutivo del FMI no tenga que decidir sobre cuestiones operativas.

Como se ha apuntado, en el actual contexto económico complejo y a la vista de las reformas que reclaman los expertos la Decimoquinta Revisión General de Cuotas del FMI adquiere especial relevancia.

4. La reforma de las cuotas del FMI

El FMI es un fondo común (*pool*) de divisas de los países miembros, que se aportan en forma de cuotas (una parte en moneda propia y otra en derechos especiales de giro, DEG, o en monedas consideradas de libre uso —dólar estadounidense, euro, renminbi, yen o libra esterlina—). En el momento de incorporación de un país al Fondo, se le asigna una cuota que refleja, con carácter general, su posición en la economía global.

La cuota es importante puesto que determina la relación financiera (y de gobierno) del

país con el Fondo. Por un lado, determina el importe máximo de recursos de aportación obligatoria al FMI. Por otro, determina en buena medida el poder de voto en la institución (se establece un número de votos básicos por país, a los que se suman votos por volumen de cuota aportada). Por último, el acceso máximo de un país a la asistencia financiera del Fondo se establece en términos de su cuota (por ejemplo, los acuerdos precautorios pueden alcanzar un máximo de un 145 por 100 de la cuota), aunque en circunstancias excepcionales el acceso puede ser superior.

El volumen total y la asignación entre países de estas cuotas se revisan cada cinco años. Actualmente se está negociando la revisión número quince de la historia del Fondo. Se trata de uno de los principales debates que tendrá lugar el próximo año, con el objetivo de llegar a un acuerdo durante las próximas reuniones de primavera de 2019 y no más tarde de las reuniones anuales del próximo octubre, en cumplimiento del mandato de la Junta de Gobernadores, de diciembre de 2016.

Las directrices que se tendrán en cuenta en las negociaciones son las que aparecen en el último comunicado del Comité Monetario y Financiero Internacional, en el que los países reafirman su «compromiso de que el FMI siga siendo una institución sólida, con una dotación adecuada de recursos y basada en cuotas, con el fin de preservar su función central en la red de seguridad del sistema financiero internacional»⁹. Además, se acuerda que la nueva fórmula que se utilice para el cálculo de las cuotas suponga un aumento de las cuotas de las economías dinámicas (en alusión indirecta a las ▷

⁹ Comunicado de la Trigésima Octava Reunión del Comité Monetario y Financiero Internacional: <https://www.imf.org/es/News/Articles/2018/10/10/communique-of-the-thirty-eighth-meeting-of-the-international-monetary-and-financial-committee>

principales economías emergentes, los denominados BRIC —Brasil, Rusia, India y China— y en particular China), en función de su posición relativa en la economía mundial, aunque protegiendo a su vez la voz y la representación de los países miembros más pobres.

La experiencia de las últimas revisiones generales refleja que se trata de un proceso complejo, largo y políticamente difícil (requiere una mayoría cualificada del 85 por 100 de los votos, de modo que EEUU es el único país con poder de veto al ser su cuota superior al 15 por 100). Así, por ejemplo, en 2010 se acordó doblar las cuotas (14.^a revisión), si bien el aumento no fue efectivo hasta enero de 2016, cuando finalmente se consiguió que dicho acuerdo fuera ratificado por el Congreso de EEUU. Esto explica que en momentos de elevados riesgos globales, como la crisis financiera global estallada en 2008, se hayan puesto en marcha mecanismos adicionales para suplementar las cuotas del Fondo a través de los llamados «recursos prestados» (*new arrangements to borrow*, NAB, y préstamos bilaterales).

4.1. Situación actual de los recursos y determinación de las cuotas

Teóricamente, el Fondo cuenta con 960.000 millones de DEG en recursos, entre cuotas, NAB y bilaterales, que en la práctica se traducen en una capacidad de préstamo de 693.000 millones de DEG (en torno a un billón de dólares), teniendo en cuenta los fondos que se mantienen como reserva y los requisitos para activar los diferentes niveles de recursos.

- *Cuotas*: tras la entrada en vigor de la 14.^a revisión, las cuotas se doblaron y ascienden hoy a 477.000 millones de DEG.

- *NAB*: se trata de un instrumento de préstamo multilateral y voluntario para los países miembros del FMI, que actúa como segunda línea de defensa ante la aparición de necesidades de financiación. Al duplicar las cuotas con la entrada en vigor de la 14.^a revisión, se decidió reducir estas aportaciones (*roll-back*) a 182.000 millones de DEG, y se han renovado hasta 2022.
- *Préstamos bilaterales*: de carácter voluntario como los NAB, pero, a diferencia de estos, de naturaleza bilateral, constituyen la tercera línea de defensa (y, por tanto, solo se activan cuando el acceso a las otras dos fuentes de recursos, cuotas y NAB, ya se ha visto agotado). Fueron introducidos en 2012 en un contexto de crisis y temor ante un posible aumento repentino de la demanda de asistencia financiera al FMI, que podría requerir recursos adicionales de manera urgente. Los actuales préstamos bilaterales (firmados en 2016) alcanzan una cuantía de 319.000 millones de DEG y estarán en vigor hasta 2019, con opción de prórroga por un año adicional hasta 2020.

Mientras que los recursos prestados (NAB y préstamos bilaterales) son voluntarios, la contribución de cada Estado miembro al FMI en forma de cuotas es obligatoria y su cuantía concreta está determinada por una fórmula acordada en 2008. Esta recoge una media ponderada del PIB (50 por 100 de la fórmula, del cual el 60 por 100 está fijado a precios de mercado y el 40 por 100, en paridad de poder adquisitivo), la apertura (30 por 100), la variabilidad (15 por 100) y las reservas (5 por 100). Se incorpora, además, un factor de «compresión» para reducir la dispersión entre países y ▷

minorar parcialmente el sesgo de la fórmula asociado al tamaño, generando una cierta redistribución de cuotas de los países más grandes hacia los demás.

4.2. La Decimoquinta Revisión General de Cuotas: antecedentes y cuestiones a resolver

Actualmente se trabaja en la 15.^a Revisión de Cuotas, que será una oportunidad para evaluar el tamaño y composición de los recursos del Fondo, así como avanzar en el proceso de reforma de su gobernanza (representatividad).

Las revisiones generales permiten medir la adecuación de los recursos del Fondo ante las posibles necesidades financieras de las economías, así como ajustar las cuotas para que estas recojan los cambios en la posición relativa de los países en la economía mundial. De hecho, existe una fuerte presión en los últimos años para incrementar el peso de los países emergentes (en detrimento de los avanzados) para corregir la falta de representatividad de la institución.

Las últimas reformas ya incluyeron medidas para tratar de atender estas reivindicaciones. Por ejemplo, en 2008, se realizó un aumento *ad hoc* de cuotas de 54 países que se consideraban infrarrepresentados y se triplicó el número de votos básicos, asignados por igual a todos los países miembros y que (como sucede con el factor de compresión en la fórmula) contribuyen a reducir la dispersión en el peso del voto según el tamaño de la cuota, favoreciendo a los países de menor tamaño. En 2010, con la 14.^a revisión general se doblaron las cuotas y se trasladó más del 6 por 100 del peso hacia países emergentes y economías en desarrollo. Así, China pasó a situarse como tercer país miembro del FMI, de cuyos diez primeros

accionistas cuatro son países emergentes (por orden de tamaño de cuota: China, India, Rusia y Brasil). Esto se hizo compatible con el mantenimiento de las cuotas y el poder de voto de los países más pobres y de los más pequeños.

La actual revisión de cuotas, sin duda, deberá profundizar en este camino. Para ello, es necesario abordar cuatro aspectos:

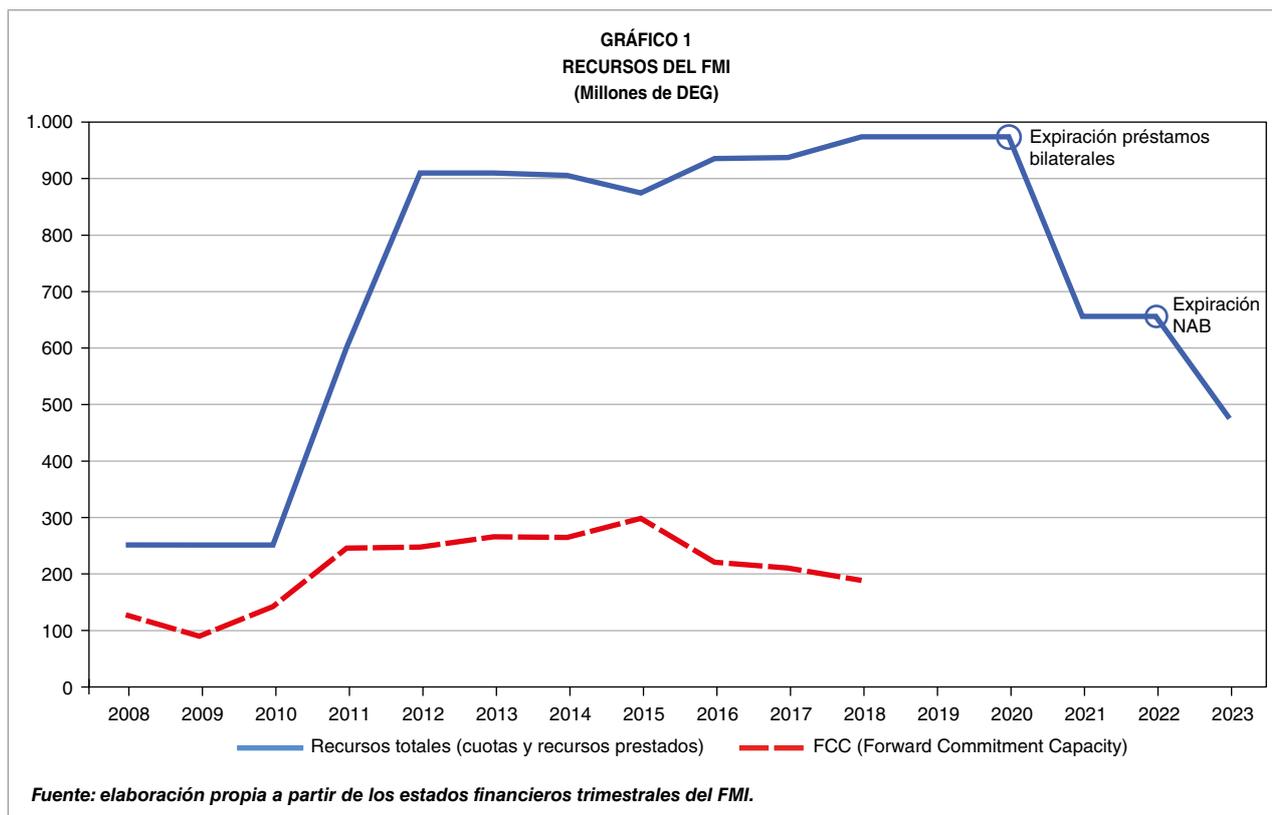
- *El tamaño óptimo del FMI.* Esta es la primera cuestión a resolver. Ya en los años noventa comenzó a ponerse en duda que los recursos del FMI fuesen suficientes para hacer frente a las crisis; en concreto, las necesidades de México en 1994-1995 fueron muy superiores a la cantidad que podía tomar prestada del FMI, el 300 por 100 de su cuota. De hecho, se le acabó concediendo un préstamo de un 689 por 100 de su cuota. Es cierto que los recursos del FMI se han visto más que triplicados desde el estallido de la crisis en 2008, si bien, entre 2019 y 2022, vence el 51 por 100 de estos recursos (los NAB y los préstamos bilaterales).

Tal y como refleja el Gráfico 1, el vencimiento de estos recursos, sin modificar las cuotas, supondría una merma significativa a la capacidad de financiación del Fondo¹⁰.

Esta situación exige tomar una decisión acerca del nivel deseable de recursos de la institución más allá de los citados vencimientos.

Hay países que son escépticos en cuanto a la necesidad de que se mantenga ▷

¹⁰ La FCC (Forward Commitment Capacity) es la medida de referencia del FMI de liquidez prestable, efectivamente, en los siguientes doce meses. Esta medida tiene en cuenta los recursos utilizables y los ingresos por recompra de divisas, menos las devoluciones previstas y un margen prudencial.



el tamaño actual del Fondo, teniendo en cuenta que este responde a un contexto de crisis ya superado y a la aparición en escena de una serie de acuerdos de financiación regionales (incluido el Mecanismo Europeo de Estabilidad) capaces de realizar parte de la labor de estabilización a nivel regional. Además, es cierto que, hasta la fecha, el volumen de fondos que suponen las cuotas ha sido suficiente para financiar los programas de préstamo.

Frente a ellos, muchos países, incluido el grueso de los emergentes, apoyan la necesidad de mantener los recursos actuales del Fondo. El argumento principal es que la mera existencia de un FMI fuerte aporta una señal potente que contribuye a la estabilidad del sistema financiero global. Además, una vez estalló la reciente crisis global, el Fondo necesitó

de forma sobrevenida recursos adicionales y fue necesario articular mecanismos suplementarios de manera urgente. Las necesidades de financiación del reciente programa de Argentina han alcanzado un récord histórico (57.000 millones de dólares), y actualmente otros países emergentes (señaladamente, Turquía y Sudáfrica) y países de renta baja altamente endeudados están sufriendo tensiones en los mercados financieros y por consiguiente presiones sobre su balanza de pagos, con lo que se volvería a poner de manifiesto la importancia de contar con un FMI fuerte.

Aunque es difícil identificar un nivel óptimo de recursos del FMI, teniendo en cuenta los factores de riesgo (como los mencionados) y los que contribuyen a su mitigación (en particular, la reforma y refuerzo de los sistemas financieros ▷

tras la crisis global), son de interés los datos que arrojan los ejercicios de estrés.

Así, por ejemplo, el Banco Central Europeo (BCE, 2018) estima que una crisis internacional de carácter moderado daría lugar a una necesidad de financiación global de 2.258 millones de dólares, que se elevaría a 2.887 millones de dólares en caso de crisis severa. Teniendo en cuenta las reservas que mantienen los países y los recursos que podrían aportar los diferentes marcos de integración regional (como capas adicionales de seguridad de la red financiera internacional), se identifica que quedarían por cubrir unas necesidades financieras de 669 millones de dólares (986 millones de dólares en el caso más adverso).

A la vista de estas consideraciones, el mencionado vencimiento de los recursos prestados reviste especial importancia por su impacto sobre la capacidad financiera del FMI y hace necesario abordar la cuestión del tamaño de la institución.

- *La composición de los recursos: cuotas vs recursos prestados.* Con carácter general, hay acuerdo en torno a la deseabilidad de preservar la naturaleza de institución basada en cuotas del FMI, de manera que las contribuciones de los países a los recursos del Fondo estén directamente relacionadas con su peso en la economía mundial. Así se recoge en los últimos comunicados del Comité Monetario y Financiero Internacional.

No obstante, en la medida en que se decidiera no dejar menguar los recursos del FMI, hay que tener presente cuestiones de viabilidad política de un aumento significativo en las cuotas que pudiera afectar en gran medida a la presencia de los

países avanzados (tradicionalmente, los más representados en la institución).

El ejemplo de la situación estadounidense es quizá el más claro para ilustrarlo: en la actualidad cuentan con capacidad efectiva de veto gracias a una cuota del 17,4 por 100. Un aumento de cuotas que redujera el peso de EEUU por debajo del umbral del 15 por 100, que les otorga esa capacidad, les obligaría a elevar la cuestión al Congreso. Para que mantengan este nivel, sin embargo, parece que el aumento máximo de cuota se situaría sobre el 7 por 100, en ningún caso suficiente para suplir el vencimiento de los recursos prestados.

Por este motivo, cobra relevancia el estudio en profundidad del diseño actual de los recursos prestados, originalmente pensados como instrumento temporal. Parece sensato que se estudien las posibilidades, puesto que, de decidirse efectivamente mantener los recursos del FMI, habrá que valorar las posibilidades que ofrecen estas herramientas y las vías de mejora a lo largo de 2019.

- *La fórmula que define las cuotas.* Existe cierto consenso a la hora de reconocer los méritos de esta fórmula, que estaría reflejando bien las realidades económicas y permitiendo mejoras de representatividad en el FMI, con lo que cabe esperar que la 15.ª revisión no incorpore grandes novedades. No obstante, sí podría haber matices. Así, por ejemplo, los países avanzados (en particular, la UE) defienden que se maximice el peso del PIB a precios de mercado y la apertura, mientras que los emergentes prefieren el PIB en paridad del poder adquisitivo. De hecho, esta última variable se ▷

incorporó a la fórmula en 2008 para dar respuesta a su petición, y en principio con carácter temporal. Además, se han identificado ciertos sesgos e imprecisiones de medición en la variable «apertura». No se cuestiona su importancia, en particular por consistencia con la principal misión de sus programas de asistencia financiera de hacer frente a problemas de balanza de pagos, si bien sí hay propuestas para tratar de corregir los sesgos hacia pequeñas economías muy abiertas y con grandes centros financieros (*p.ej.*, Holanda, Bélgica, Luxemburgo, Suiza y Singapur).

Otra de las cuestiones que se plantea es si incorporar a la fórmula, de alguna manera, las aportaciones que se hacen por la vía de recursos prestados, de manera que estos sean determinantes también para la representación en el FMI.

En cualquier caso, conviene tener presente las diferencias entre la cuota teórica de los países (calculada conforme a la fórmula) y la que se observa en la práctica (que recoge inercias pasadas). Así, por ejemplo, EEUU tiene una cuota teórica del 14,7 por 100, si bien en la práctica concentra el 17,4 por 100 ya mencionado, de tal manera que es un país sobrerrepresentado. Es el caso también de otros países avanzados, incluidos Japón (6,5 por 100 actual frente al 5,1 por 100 teórico), Alemania (5,6 por 100 frente al 4,9 por 100), Francia (4,2 por 100 frente al 3,1 por 100), Reino Unido (4,2 por 100 frente al 3,6 por 100), Italia (3,2 por 100 frente al 2,3 por 100) y España (de forma novedosa, con una cuota teórica del 1,7 por 100 y una representación en la práctica del 2 por

100¹¹). Frente a estos, hay otros países infrarrepresentados respecto de lo que teóricamente les correspondería. El caso más destacado es el de China, con una cuota teórica del 12,9 por 100 y un peso en la práctica del 6,4 por 100.

- *Reasignación de cuotas.* Como se ha dicho, uno de los objetivos destacados de las revisiones generales de cuotas es introducir ajustes que permitan una mayor representatividad del FMI en función del peso de los países en la economía mundial y, con ello, una mejora de su legitimidad. Parte de esta tarea es la corrección de las diferencias entre las cuotas teóricas y calculadas de los diferentes países. Por ello, en caso de que se decida mantener el tamaño actual del Fondo, compensando el vencimiento de los NAB y los préstamos bilaterales, y que el correspondiente aumento de recursos se haga vía cuotas, habrá que decidir cómo se distribuyen estas.

Hay tres opciones para realizar esa distribución: (i) equiproporcionalmente, de tal manera que el reparto se haga conforme a las cuotas actuales y, por tanto, manteniendo el peso de las representaciones actuales (una opción poco factible, que ha perdido peso en las últimas revisiones y que es contraria al objetivo declarado de mejorar la representatividad); (ii) selectivamente, usando la fórmula (con los cambios que se puedan acordar), lo que supone reducir la ▷

¹¹ Se trata de una novedad de la última revisión de cuotas en vigor desde 2016, puesto que, hasta entonces, España había sido tradicionalmente un país infrarrepresentado en el FMI (en parte debido a su incorporación tardía a la institución y en un momento, en concreto 1958, anterior al fuerte desarrollo económico del país, que ha tardado en tener un reflejo adecuado en nuestra cuota en el Fondo). Además, en los últimos años también se ha dejado sentir en la estimación de nuestra cuota teórica el impacto de la crisis sobre el PIB español.

cuota de los países sobrerrepresentados a favor de los infrarrepresentados; (iii) o bien de manera *ad hoc*, incrementando la cuota de unos pocos países especialmente infrarrepresentados. A lo largo del tiempo, las revisiones han otorgado cada vez mayor importancia a los componentes selectivo y *ad hoc* de la distribución de las cuotas.

Por tanto, la revisión general de cuotas comporta diferentes aspectos y requiere decisiones complejas. Hasta la fecha se ha realizado mucho trabajo a nivel técnico, si bien las discusiones se encuentran todavía en una fase muy preliminar. Una de las cuestiones que se ha puesto sobre la mesa y que defiende, en particular, la UE, es que la revisión debe abordarse como «paquete integral», de manera que no habrá acuerdo sobre una parte de la revisión hasta que no lo haya sobre el conjunto. Parece sensato que no se tomen decisiones parciales sin que se pueda determinar cuál será el escenario final, si bien es cierto que hace más difícil que los avances sean visibles.

5. Conclusiones

En la actual coyuntura económica de mayores incertidumbres y empeoramiento de las perspectivas económicas, se hace especialmente urgente abordar la revisión del FMI, pero no solo para determinar si dispone de un nivel adecuado de recursos y mantener su naturaleza de institución basada en cuotas. Así, también es imprescindible realizar un análisis en profundidad sobre la adecuación de las diferentes herramientas con las que cuenta el FMI para ejercer sus funciones de supervisión, préstamo y fortalecimiento de capacidades.

Este proceso de revisión es fundamental para asegurar que el FMI continúe desempeñando un papel protagonista en la red de seguridad del sistema financiero internacional, y 2019 es el año decisivo para su conclusión. Aunque es cierto que hasta la fecha los avances han sido muy limitados, y el éxito de la revisión depende en último término de la posición aún por dilucidar de EEUU, el éxito en cerrar un acuerdo para la revisión de los recursos del Grupo del Banco Mundial en las asambleas de primavera de 2018, con el apoyo estadounidense en la recta final de las negociaciones, permite que seamos moderadamente optimistas respecto a la posibilidad de que se alcance un acuerdo también en el caso del FMI dentro del plazo límite de las asambleas anuales de octubre de 2018.

Bibliografía

- [1] BCE (2018). «A quantitative analysis of the size of IMF resources». *Occasional Paper Series*, n.º 213, octubre.
- [2] COMITÉ MONETARIO Y FINANCIERO INTERNACIONAL (2018): *Comunicado de la Trigésima Octava Reunión del Comité Monetario y Financiero Internacional*. 13 de octubre 2018. Bali (Indonesia). Disponible en: <https://www.imf.org/es/News/Articles/2018/10/10communique-of-the-thirty-eighth-meeting-of-the-international-monetary-and-financial-committee>
- [3] DE GREGORIO, J.; EICHENGREEN, B.; ITO, T. y WYPLOSZ, C. (2018). «IMF Reform: The Unfinished Agenda». *Geneva Reports on the World Economy*, n.º 20.
- [4] G20 EMINENT PERSONS GROUP (2018, octubre). *Report of the G20 Eminent Persons Group on Global Financial Governance*. Disponible en: <https://www.globalfinancialgovernance.org/report-of-the-g20-epg-on-gfg/>
- [5] GALLEGO, S.; L'HOTELLERIE-FALLOIS, P. y LÓPEZ-VICENTE, F. (2018). «El Fondo Monetario Internacional y su papel como ▷

garante de la estabilidad financiera global». *Boletín Económico* n.º 4, noviembre, Banco de España.

- [6] LAGARDE, C. (2018): *Un nuevo panorama económico, un nuevo multilateralismo*. Discurso

para las Reuniones Anuales de 2018. Bali (Indonesia), octubre. Disponible en: <https://www.imf.org/es/News/Articles/2018/10/11/sp101218-new-economic-landscape-new-multilateralism>



*Subdirección General de Política Comercial de la Unión Europea**

CLIMA COMERCIAL Y BARRERAS A LA INTERNACIONALIZACIÓN

Durante el último año, hemos asistido a un incremento en las tensiones comerciales internacionales, lideradas por el enfrentamiento comercial entre algunos de los principales actores. Estas tensiones suponen un notable riesgo, tanto para el crecimiento económico mundial como para el sistema multilateral de comercio. Sin embargo, desde la crisis financiera y económica internacional de 2008, ya se venía registrando una gran proliferación de las barreras a la internacionalización con un fuerte impacto en los intereses españoles y comunitarios. Así, es necesaria la actuación decisiva de España, la Unión Europea y el resto de sus Estados miembros para liderar la modernización del sistema multilateral de comercio y exigir el cumplimiento de sus normas.

Palabras clave: obstáculos comerciales, proteccionismo, OMC.

Clasificación JEL: F13, F14.

1. Introducción

A lo largo de 2017 la economía mundial consolidó el mayor ritmo de crecimiento comenzado a mediados de 2016. El PIB mundial creció a una tasa estimada del 3,7 por 100 y de una manera más sincronizada. Tanto los países avanzados como los países en desarrollo y emergentes contribuyeron al mayor crecimiento económico mundial. Para 2018 se espera que la tasa de crecimiento económico mundial se eleve al 3,9 por 100, aunque de una manera

menos equilibrada regionalmente¹. El comercio mundial, por su parte, creció, en 2017, al mayor ritmo desde la crisis financiera internacional de 2008. El comercio de mercancías creció, en términos reales, a una tasa del 4,7 por 100, muy superior al 1,8 por 100 de 2016. El comercio de servicios se expandió un 7 por 100, en términos nominales², después de dos años de un crecimiento entre débil (2016, 0,7 por 100) y negativo (2015, -5 por 100). Los indicadores comerciales internacionales apuntaban, durante el primer trimestre de 2018, a un crecimiento robusto del comercio de mercancías para el presente año³. ▷

* Ministerio de Industria, Comercio y Turismo. Este artículo ha sido elaborado por Álvaro Rodríguez Ruiz, Luis López Moreno y Rocío Navarro-Rubio Aguilar, Técnicos Comerciales y Economistas del Estado.

Versión de noviembre de 2018.

¹ Datos del Fondo Monetario Internacional (FMI).

² Datos disponibles de la Organización Mundial del Comercio (OMC).

³ Datos de la OMC.

Sin embargo, los datos sobre la evolución de la economía y el comercio mundial, en 2017, y las perspectivas enunciadas, no reflejan la creciente incertidumbre que recae sobre ambas variables, fruto de riesgos geopolíticos y de política macroeconómica, al igual que de los importantes cambios recientes en el clima comercial internacional. La salida del Reino Unido de la Unión Europea y el marco de la relación futura entre ambos, todavía incierto, es uno de ellos. La escalada en las tensiones comerciales entre Estados Unidos y China, por su parte, ya está afectando, desde marzo de 2018, a los intercambios comerciales y, por tanto, al crecimiento económico mundial, con el riesgo de que se intensifique.

Sin embargo, a pesar del aparente cambio de orientación de la política comercial de los principales representantes del comercio mundial, la proliferación de los obstáculos al comercio y la inversión no es reciente. La crisis financiera y económica internacional de 2008 representa el momento en que se produce el cambio en las tendencias sobre barreras a la internacionalización, dando lugar a su multiplicación. Su impacto es considerable y merece especial atención.

2. Clima comercial internacional reciente y evolución de las barreras a la internacionalización

2.1. Clima comercial internacional reciente

La alerta sobre el riesgo de una escalada proteccionista para la evolución económica y comercial internacional ha sido incluida en los últimos informes de las instituciones económicas internacionales más relevantes, como el Fondo

Monetario Internacional (FMI), la Organización Mundial del Comercio (OMC) o la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE). Tiene su base en los desarrollos de la política comercial de algunos de los actores más influyentes en la economía mundial.

El 23 de marzo de 2018, el presidente de Estados Unidos, Donald Trump, decidió la imposición de aranceles adicionales a la importación de determinados productos siderúrgicos y de aluminio, del 25 y del 10 por 100, respectivamente, sobre la base de las recomendaciones de la investigación sobre los efectos que tienen las importaciones de acero y aluminio en la seguridad nacional de este país, bajo la Sección 232 de la Trade Expansion Act de 1962, elaboradas por el Departamento de Comercio estadounidense. El informe había sido encargado por el propio presidente Trump, en abril de 2017, por el efecto del exceso de capacidad mundial siderúrgico y de aluminio en estas industrias tradicionales estadounidenses, y sus implicaciones para las necesidades de seguridad nacional de Estados Unidos⁴. Algunos socios comerciales quedaron exentos temporalmente de los aranceles, entre ellos la Unión Europea, mientras Estados Unidos negociaba bilateralmente con estos para lograr un acuerdo orientado a reducir los respectivos déficits comerciales con cada uno de ellos. Ciertos países fueron excluidos permanentemente de la subida de aranceles a cambio de limitaciones cuantitativas a la exportación de acero (Brasil y Corea del Sur), o de acero y aluminio (Argentina), tras concluir las negociaciones bilaterales. En cuanto a la Unión Europea, aunque fue excluida temporalmente, en junio, Estados Unidos le impuso las sobretasas arancelarias. Otros, como China, ▷

⁴ Estados Unidos alega la excepción de seguridad nacional del artículo XXI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés).

no se incluyeron entre los exentos, ni temporal ni permanentemente, y sus exportaciones de acero y aluminio se vieron afectadas por las medidas desde el inicio.

Varios países afectados por las sobretasas arancelarias al acero y al aluminio impuestas por Estados Unidos decidieron recurrir las medidas restrictivas estadounidenses ante el Órgano de Solución de Diferencias de la OMC, y responder mediante la imposición de «medidas de reequilibrio del comercio⁵» contempladas en el Acuerdo de Salvaguardias de la OMC, que tienen por efecto limitar las exportaciones de Estados Unidos, mediante el establecimiento de incrementos arancelarios en determinados productos. El 2 de abril de 2018, China actuó en el mismo sentido, imponiendo aranceles adicionales del 15 por 100 a 120 productos de origen estadounidense, y del 25 por 100 para otras ocho mercancías⁶, todo ello por valor de 3.000 millones de dólares. Sin embargo, China no respetó los plazos que establece la OMC.

El 23 de mayo de 2018, el Departamento de Comercio de Estados Unidos lanzó una nueva investigación sobre las implicaciones para la seguridad nacional de las importaciones de automóviles y componentes del automóvil, también bajo la Sección 232 de la Trade Expansion Act de 1962. Las importaciones realizadas por Estados Unidos potencialmente afectadas por posibles medidas comerciales restrictivas que se deriven de la investigación ascienden a más de 300.000 millones de dólares, un volumen diez veces mayor al del acero y aluminio afectado en el caso anterior. La

Unión Europea exportó 66.000 millones de dólares de estos productos a Estados Unidos, en 2017, tan solo por detrás de México (69.000 millones de dólares). La decisión sobre la aplicación o no de nuevos aranceles, como en el caso del acero y del aluminio, la deberá tomar el presidente de Estados Unidos, a los noventa días de recibir el informe, que, a más tardar, deberá ser en febrero de 2019. Se calcula que los efectos que puedan tener las restricciones en el sector de la automoción y la economía mundial serán muchísimo más duros, dando lugar a fuertes distorsiones en las cadenas de producción mundiales.

En medio de la escalada de tensiones comerciales entre Estados Unidos y la Unión Europea, se produjo la visita del presidente de la Comisión Europea, Jean-Claude Juncker, y de la comisaria de Comercio, Cecilia Malmström, para reunirse con el presidente Trump y su equipo, en Estados Unidos, el 25 de julio de 2018. A partir de entonces, se han comenzado a relajar las tensiones comerciales entre ambos bloques y se han iniciado conversaciones transatlánticas para explorar un posible acuerdo comercial en materia de bienes industriales, de ámbito arancelario y no arancelario, además de otras cuestiones.

Al margen de la relación entre Estados Unidos y la Unión Europea, la escalada de tensiones comerciales internacionales se sucede, especialmente, entre China y Estados Unidos. En virtud de la investigación llevada a cabo bajo la Sección 301 de la Trade Act de 1974, el Departamento de Comercio de Estados Unidos determinó que los actos, las prácticas y las políticas de las autoridades chinas son discriminatorios y conllevan el robo de la propiedad intelectual estadounidense y la transferencia de tecnología obligatoria, entre otras cuestiones. Se trata de políticas de Estado chinas ya identificadas ▷

⁵ Los países establecen aranceles a un volumen de importaciones originarias de Estados Unidos equivalente al volumen de exportaciones nacionales que se han visto afectadas por las medidas estadounidenses de la Sección 232.

⁶ Aranceles del 15 por 100 para almendras, nueces, cítricos, uvas, fresas, plátanos, manzanas, cerezas, ciruelas, vino, tubos de hierro y acero, entre otros; y del 25 por 100 para el resto, destacando los productos del porcino.

por autoridades comerciales de otros países desarrollados y que son contrarias a las reglas de la OMC. En consecuencia, el presidente Trump hizo publicar tres listas, el 15 de junio de 2018⁷, el 6 de julio de 2018⁸ y el 17 de septiembre de 2018⁹ con más de 6.000 productos de origen chino a los que se aplican aranceles adicionales del 25 por 100; salvo la tercera lista, que es afectada por un arancel adicional del 10 por 100, inicialmente, aunque podría ser elevado al 25 por 100, en enero de 2019. El volumen de exportaciones chinas afectadas asciende a los 250.000 millones de dólares. Estas medidas son consideradas unilaterales y no conformes con los procedimientos de la OMC, por vulnerar las normas de la OMC que establecen que los litigios comerciales sean tratados en el marco de su Órgano de Solución de Diferencias.

China respondió inmediatamente a la publicación de la primera lista, al día siguiente, el 16 de junio de 2018, y más tarde, justo después de la entrada en aplicación de la segunda, el 23 de agosto, con la presentación de dos listas de productos estadounidenses, una en cada fecha, a los que se les aplica un arancel adicional del 25 por 100. Finalmente, el 18 de septiembre de 2018, tras la publicación de la tercera relación de productos por Estados Unidos, China contestó, nuevamente, con otra serie de productos a los que aplica un arancel del 10 por 100 y del 5 por 100, dependiendo del tipo de producto. En su conjunto, la respuesta de China a las medidas estadounidenses

afecta a un volumen de exportaciones de 110.000 millones de euros.

Así, el volumen total de comercio afectado por las medidas y respuestas de los dos países principales en el comercio internacional asciende a 360.000 millones de dólares, hasta octubre de 2018. A pesar de las rondas de negociación entre ambos, tanto en Pekín (mayo y junio) como en Washington (mayo y agosto), con el fin de alcanzar una solución orientada a reducir el déficit comercial de Estados Unidos y a resolver otras preocupaciones comerciales de este, como la protección de la propiedad intelectual o el apoyo público distorsionante a los sectores productivos en China, la situación no ha dado signos de remisión, especialmente, tras el anuncio de China de cancelar las negociaciones con motivo de la publicación de la tercera lista de productos sancionados por Estados Unidos.

El aumento del número de barreras a la internacionalización no es reciente, aunque las tensiones comerciales hayan crecido en el último año. Los informes de la OMC revelan la proliferación de los obstáculos comerciales y a la inversión entre los países del Grupo de las 20 economías más importantes del planeta¹⁰, y el incumplimiento reiterado del «compromiso anti-proteccionista» del G20 (2008)¹¹. En concreto, destacan los problemas de transparencia en las notificaciones de medidas comerciales restrictivas; y el recurso continuo a políticas de apoyo público distorsionante a los sectores industriales, ▷

⁷ La primera lista de más de ochocientos productos procedentes de China se enfoca en sectores industriales que contribuyen o se benefician de la política industrial «Made in China 2025», y que incluye industrias como el sector aeroespacial, tecnología de la información y las comunicaciones. Representa un valor aproximado de 34.000 millones de dólares de exportación.

⁸ Una segunda lista de productos chinos que cubre, aproximadamente, 16.000 millones de dólares y casi 300 líneas arancelarias.

⁹ El volumen de importaciones afectadas se eleva mucho más, para esta lista, a 200.000 millones de dólares, equivalentes a más de 5.000 líneas arancelarias de productos.

¹⁰ Véanse los *Report on G20 Trade Measures* de la OMC, publicados aproximadamente cada seis meses desde 2009.

¹¹ Con el fin de dar una salida coordinada a la crisis económica y financiera internacional, tras la primera Cumbre del G20 (Washington, noviembre de 2008), se publicaron 95 ambiciosos compromisos. Entre ellos, se encuentra el compromiso por una economía mundial abierta: los firmantes se comprometen a abstenerse de establecer nuevos obstáculos al comercio y a la inversión, medidas para impulsar las exportaciones, o la aprobación de nuevas tasas a la exportación, entre otros. Es lo que, posteriormente, se llamará «el compromiso antiproteccionista del G20», renovado en las sucesivas Cumbres del G20, hasta 2017.

que son contrarias a las reglas de la OMC. Por otra parte, la falta de adaptación de las normas comerciales multilaterales a las nuevas realidades del comercio internacional, como las relacionadas con unas reglas del juego equitativas (comercio de grandes empresas públicas, necesidad de una política de competencia internacional), o en nuevos temas, como la digitalización creciente de la actividad económica. En este contexto comercial internacional, entre otras cuestiones, el 8 de noviembre de 2016 fue elegido el nuevo presidente de Estados Unidos, que había presentado un programa favorable a las medidas comerciales que protejan la industria nacional, que, más tarde, comenzaría a aplicar. En el último año, se ha mantenido la tendencia al incremento de las medidas restrictivas al comercio y la inversión, a la par que se han recrudecido las tensiones comerciales.

2.2. Evolución de las barreras comerciales y de la inversión internacional

2.2.1. Las barreras desde la perspectiva de los países del G20

La distinción entre medidas restrictivas y liberalizadoras del comercio que se expone a continuación se realiza en función de su impacto sobre el comercio y la inversión, y no sobre una base jurídica. En este sentido, por barrera a la internacionalización entendemos cualquier obstáculo de carácter legal o práctico que impide o limita el acceso a terceros mercados. Estas pueden afectar a nuestras exportaciones de mercancías, pero también al comercio de servicios, al acceso a licitaciones públicas, a las inversiones en el exterior o a la protección de la propiedad intelectual en terceros mercados. Incluso también podemos hablar de barreras que afecten a

la importación, en la medida en que muchas veces es necesario importar una materia prima o contratar personal extranjero para poder desarrollar un negocio en terceros mercados.

Entre mediados de mayo de 2017 y mediados de mayo de 2018 se registró la aplicación de 55 nuevas medidas restrictivas del comercio de mercancías en las economías del G20¹², el equivalente a la adopción de, aproximadamente, cinco nuevas medidas al mes¹³. El valor estimado del comercio afectado por las medidas restrictivas se encuentra en torno a 106.000 millones de dólares, en ese periodo. La tendencia empeoró durante los últimos seis meses, pasando de 16 medidas restrictivas aplicadas, entre mediados de mayo de 2017 y mediados de octubre de 2017, a 39 nuevas medidas activadas, entre mediados de octubre de 2017 y mediados de mayo de 2018.

De las 55 medidas restrictivas del comercio registradas entre los miembros del G20, entre mayo de 2017 y mayo de 2018, 43 de ellas se dirigieron a alterar los flujos de importación. El 80 por 100 de estas últimas fueron incrementos arancelarios, seguidos por el endurecimiento de procedimientos aduaneros (6 medidas) y la aplicación de otros impuestos a la importación (2 medidas). Las medidas restrictivas de la exportación registradas fueron menos numerosas (7), centrándose, principalmente, en la subida de los aranceles a las ventas en el exterior. Por último, también destacaron los requisitos de contenido local, que exigen a las empresas extranjeras inversoras en un país que discriminen en sus compras de productos utilizados en ▷

¹² Conforme a los *Report on G20 Trade Measures* de la OMC, de 9 de noviembre de 2017 y de 4 de julio de 2018.

¹³ Estas medidas no incluyen aquellas relativas a requisitos sanitarios y fitosanitarios (SPS, por sus siglas en inglés) o a requisitos técnicos sobre mercancías (TBT, por sus siglas en inglés), que no tienen por qué ser un obstáculo al comercio necesariamente, aunque es conocido el recurso a ellas para proteger la industria nacional, exigiendo innecesarias formalidades, en muchas ocasiones.

su producción a favor de los productos nacionales, o establezcan una cuota de exportación de su producción, entre otras cuestiones.

Entre mediados de octubre de 2017 y mediados de mayo de 2018, las medidas restrictivas registradas se elevaron a 33 (10 tan solo en el periodo de mayo a octubre de 2017) y afectaron a un volumen de comercio estimado de 74.000 millones de dólares, un 50 por 100 más que en el periodo anterior. Los principales sectores afectados fueron los minerales y combustibles (30 por 100), la maquinaria eléctrica y sus partes (21 por 100), el hierro y el acero (11 por 100) y el aluminio y sus artículos (10 por 100). Entre estas restricciones figuran los aranceles adicionales aplicados por Estados Unidos a los productos del acero y del aluminio, en virtud de la investigación de la Sección 232 de la Trade Expansion Act, de 1962, comentados en el anterior apartado. También se incluyen las medidas en respuesta a los aranceles estadounidenses por parte de ciertos miembros de la OMC, aunque no todas, debido al lapso temporal cubierto (hasta mayo de 2018).

No obstante, no todo fueron malas noticias, ya que también se registró la aplicación de 75 medidas liberalizadoras del comercio entre los miembros del G20, lo que conlleva un promedio de algo más de seis medidas al mes. En estas medidas se incluyen la reducción de aranceles aplicados, la simplificación de los procedimientos aduaneros o la reducción de otros impuestos a la importación. El volumen de comercio que se ha visto beneficiado por las acciones liberalizadoras se estima en, aproximadamente, 110.000 millones de dólares. En este caso, la tendencia en la liberalización mejoró, pasando de 28 medidas facilitadoras del comercio, aplicadas entre mediados de mayo y mediados de octubre de 2017, a 47 medidas, entre mediados de octubre de 2017 y mediados de mayo de 2018. A pesar

de todo ello, el stock de barreras a la internacionalización que, desde 2008, se han ido aprobando por las economías del G20 sigue siendo elevado y con un impacto significativo en las operaciones exteriores de las empresas de países de la Unión Europea.

2.2.2. Las barreras desde la perspectiva de la Unión Europea

La base de datos de la Unión Europea sobre obstáculos al comercio y la inversión (Market Access Database¹⁴) registró 67 nuevas barreras en 2017, en 39 países diferentes. A finales de ese mismo año se acumularon 396 fichas¹⁵ activas en la materia. La tendencia refleja un aumento continuado de las medidas limitadoras de la internacionalización de los operadores de la Unión Europea.

Durante 2017, los países en los que se encontró un mayor número de medidas limitadoras del comercio y la inversión fueron China (10 nuevas medidas) y Rusia (6), seguidos de Sudáfrica (4), India (3) y Turquía (3). La mayoría de los obstáculos publicados en la base datos de la Unión Europea fueron *medidas en frontera* (36), con especial incidencia de los requisitos sanitarios y fitosanitarios (SPS, por sus siglas en inglés), los incrementos arancelarios y las cuotas (restricciones cuantitativas); frente a las *medidas tras la frontera* (31), que se refieren a restricciones que afectan a los productos una vez entrados en el territorio del país, incluyendo aspectos como barreras técnicas al comercio injustificadas, falta de protección de los derechos de propiedad intelectual o limitaciones a la prestación de servicios o a la inversión ▷

¹⁴ Esta herramienta web (http://madb.europa.eu/madb/barriers_crossTables.htm?isSps=false) no contiene todas las trabas al comercio e inversión a las que se enfrentan las empresas de la Unión Europea, sino aquellas que han sido informadas o a cuya información se ha podido tener acceso.

¹⁵ En general, cada ficha hace referencia a una barrera concreta en un país determinado.

extranjera. En términos sectoriales, se registraron 12 obstáculos de carácter horizontal, con impacto general, y otros que afectaron, principalmente, al sector agroalimentario (12 barreras); los productos industriales (22), entre los que se encuentran el sector de la automoción (7), los productos electrónicos y de las tecnologías de la comunicación y la información (5), y los productos químicos (2); y, por último, aquellos que dificultaron la prestación de servicios (2).

Especialmente relevante ha sido la tendencia a la protección del mercado nacional en los países del norte de África, como Argelia, Egipto o Túnez. Desde 2015, a medida que se deterioraba su sector exterior, como consecuencia de la caída de los precios del petróleo y del gas, Argelia fue recurriendo a medidas restrictivas de las importaciones¹⁶. En un inicio, estas adoptaron la forma de licencias no automáticas a las importaciones asociadas a cuotas para productos, como los automóviles, el acero o la cerámica, y terminaron por convertirse en auténticas prohibiciones de importar, para una lista de 851 productos, desde el 1 de enero de 2018. Se estima que estas limitaciones han afectado a, aproximadamente, 1.500 millones de euros de exportaciones procedentes de la Unión Europea a Argelia. Estas medidas suponían una violación del Acuerdo de Asociación entre la Unión Europea y Argelia, por el cual se crea una zona de libre comercio sin aranceles y otras restricciones a los intercambios entre ambos.

En su conjunto, la estimación del impacto potencial de los nuevos obstáculos a la internacionalización de empresas de la Unión Europea se eleva a más de 23.000 millones de euros de

exportaciones¹⁷. La cifra se encuentra en línea con la estimación sobre el impacto de las barreras realizada para el año 2016, que ascendió a 27.000 millones de euros de exportaciones de la Unión Europea afectadas, aunque reflejando una menor magnitud.

Otra medida del impacto de las barreras a los operadores de la Unión Europea se encuentra en el hecho de que, desde el año 2000 hasta el año 2008, las exportaciones comunitarias al exterior crecieron, en términos reales, un 60 por 100; sin embargo, desde el comienzo de la crisis financiera y económica internacional de 2008 estas se han estancado. Se calcula que más de 3.200 medidas de política comercial se han aplicado, desde 2008, con impacto negativo en los intereses comerciales de la Unión Europea. En concreto, desde 2015, más del 70 por 100 de las exportaciones de la Unión Europea se han enfrentado a alguna distorsión comercial poscrisis financiera de 2008 cuando compiten en mercados extranjeros. Más del 60 por 100 de las exportaciones de la Unión, a su vez, participan en mercados en los que sus competidores extranjeros son elegibles para recibir algún tipo de ayuda pública a la exportación, mientras que más del 25 por 100 de esas exportaciones se enfrentan a otros tipos de barreras aplicadas desde las crisis de 2008. Así, se estima que las barreras en vigor desde el comienzo de la crisis de 2008 han reducido el potencial de crecimiento de las exportaciones europeas entre 10 y 20 puntos porcentuales durante el periodo de 2008 a 2014.

Aunque, conforme a los informes de las instituciones multilaterales internacionales (OMC o FMI), no se ha producido una caída del ▷

¹⁶ La caída en el valor de las principales exportaciones de Argelia (gas) ha provocado un déficit comercial con dificultades de ser financiado, debido a las restricciones a las entradas de capital que mantiene el país. Ante la pérdida de reservas internacionales, utilizadas para el pago de los productos comprados al exterior, el Gobierno argelino optó por la limitación de las importaciones, con las consecuentes trabas para las exportaciones de la Unión Europea.

¹⁷ Estimación realizada por la Comisión Europea en 47 de las 67 nuevas barreras registradas, en 2017, debido a las dificultades de estimación del impacto de algunos tipos de barreras, como las no arancelarias, que afectan al coste de fabricación de productos.

comercio internacional como la que tuvo lugar durante los años 1930, y se ha evitado el tipo de proteccionismo que condujo a la Gran Depresión (grandes subidas de aranceles y cuotas a la importación), sí se estaría observando un cambio en la composición de los flujos comerciales internacionales, en los que las exportaciones de la Unión Europea habrían sido desplazadas por las exportaciones de países con apoyo público distorsionante. Más allá de los mercados extracomunitarios, el comercio dentro del mercado interior de la Unión Europea también estaría afectado, al ganar cuota de mercado los productos no comunitarios apoyados públicamente y reduciendo la importancia de la presencia de productos de la Unión en su propio mercado.

Para España, se estima que, aproximadamente, el 67,5 por 100 de las exportaciones con destino fuera de la Unión Europea se encontrarían en riesgo de verse afectadas por algún tipo de discriminación distorsionante, y, en concreto, el 62 por 100 de estas estarían afectadas por algún incentivo público extranjero a la exportación, seguidas de un 13 por 100 de exportaciones afectadas por algún tipo de subvención pública no relacionada con la exportación¹⁸.

3. Barreras a la internacionalización española

3.1. El portal de barreras de la Secretaría de Estado de Comercio

Las barreras a la internacionalización de las empresas españolas, esto es, al comercio de

¹⁸ EVENETT, S. J. y FRITZ, J. (2017). *Europe Fettered: The impact of crisis-era trade distortions on exports from the European Union*.

mercancías y servicios, y a la inversión exterior, presentan una casuística muy variada. El portal www.barrerascomerciales.es, de la Secretaría de Estado de Comercio, incluye una muestra de las principales barreras a las que se enfrentan las empresas españolas fuera de la Unión Europea. Es una muestra representativa de la información recabada de nuestras empresas y asociaciones empresariales, así como de la red de Oficinas Económicas y Comerciales de España en el exterior, o de la Comisión Europea.

El portal funciona como una herramienta informativa de doble sentido: la Administración española informa a los operadores, pero, a su vez, también es informada de los obstáculos que denuncian las empresas, lo que permite trabajar para su resolución, como se verá más adelante. Las barreras se filtran, por otra parte, en función del impacto sobre las empresas españolas, pues se evita recoger una muestra excesivamente prolija de obstáculos con escasa incidencia. La selección de barreras está en línea con las otras bases de datos, como la Market Access Database de la Comisión Europea. El 1 de agosto de 2018 figuraban en el portal 347 fichas de barreras, de las que 27 se consideraban «resueltas», total o parcialmente.

3.2. Tipología de las barreras a la internacionalización española

La mayoría de las barreras registradas en el portal www.barrerascomerciales.es eran de carácter no arancelario (240), como es el caso de las regulaciones sanitarias y fitosanitarias (SPS, por sus siglas en inglés) a productos de origen animal o vegetal (71), las prohibiciones y restricciones cuantitativas que se regulan con licencias de importación no automáticas (54), las medidas de obstáculos técnicos al comercio ▷

(TBT, por sus siglas en inglés) o requerimientos excesivos de certificación y homologación a manufacturas industriales y las exigencias de etiquetado (55), las discriminaciones en contratación pública en favor de las empresas nacionales (36) y la insuficiente protección a los derechos de propiedad intelectual e industrial (24).

Las barreras arancelarias (crestas y picos arancelarios¹⁹ o elevaciones de estos), así como otras tasas y gastos en aduanas, suponen cada vez menos registros (46), a pesar del deterioro del clima comercial y la consiguiente amenaza de incrementos arancelarios a algunos productos sensibles. Tanto por la vía multilateral de la OMC como por los numerosos tratados de Libre Comercio bilaterales, los aranceles se han reducido considerablemente en los últimos veinte o treinta años. La media de aranceles efectivamente aplicados en los principales países del mundo se encuentra entre el 1 y el 3 por 100, y solo las economías menos desarrolladas sobrepasan el 10 por 100.

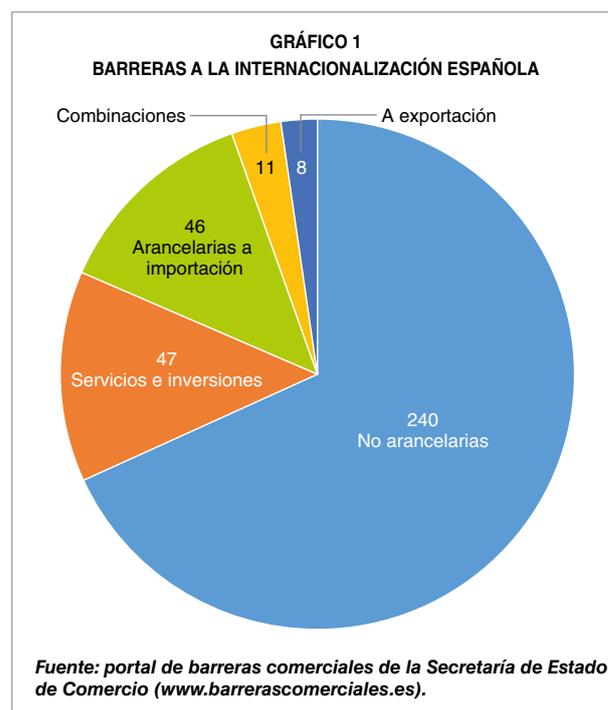
Otras 47 barreras se referían a la libre prestación de servicios o a la inversión extranjera. Estas operan por la doble vía de restricciones a la entrada en el sector o a las operaciones de empresas extranjeras ya admitidas. También se encontraban once fichas como combinaciones de varias barreras a la vez, o de medidas económicas, monetarias, cambiarias²⁰ y fiscales²¹. Por último, ocho son restricciones a la exportación²², que al restringir la oferta internacional las encarecen en los mercados mundiales mientras las abaratan en los locales, a los que así protegen y subvencionan.

¹⁹ Son derechos de aduana relativamente altos que destacan por encima del nivel medio del arancel y suelen aplicarse a productos «sensibles».

²⁰ Tipos de cambio múltiples o restricciones de acceso a divisas, en países como Irán, Indonesia, Angola o Ecuador.

²¹ Recargos y nuevas tasas ante crisis de balanza de pagos, por ejemplo.

²² Aranceles, tasas o licencias a la exportación de materias primas, típicamente, chatarras de metales o pieles y cueros.



A continuación, se desarrolla una selección de obstáculos a la internacionalización española, según sus principales motivaciones.

3.3. Selección de barreras a la internacionalización española

3.3.1. Protección de la industria nacional o de una industria naciente

Proteger una industria (o empresa) local ya consolidada o una industria naciente es uno de los motivos más frecuentes en que se han basado los países para instituir aranceles y barreras comerciales desde que lo formulara Alexander Hamilton, en 1790.

En el ámbito de las mercancías, se puede tomar el ejemplo ya comentado de Argelia. En enero de 2018, este país suspendió la importación de vehículos, de productos cerámicos y farmacéuticos, entre otros, como parte de una política general de industrialización, ▷

diversificación y sustitución de importaciones, decidida en 2015-2016 en respuesta a la crisis del país tras la caída del precio del gas. Se estima que el volumen de exportaciones españolas afectado supera los 700 millones de euros. En cuanto a la prestación de servicios por extranjeros, son numerosos los países que la limitan de forma clara y abierta, bien restringiendo el acceso al sector, bien regulando las operaciones de las empresas extranjeras a las que se ha permitido el acceso parcial.

3.3.2. *Protección de la salud humana o animal*

Una de las razones legítimas, a la vez que más explotadas, para la proliferación de barreras no arancelarias es la protección de la vida humana, animal o vegetal o la salud. Está basada en «las excepciones generales» del artículo XX del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés), que dan soporte legal a todas las medidas que se adoptan en ese sentido.

Las exigencias de control sanitario y fitosanitario a los alimentos que son importados equivalen al control de las calidades y condiciones de los alimentos que se comercializan a nivel interno en cualquier país. Sin embargo, dichas exigencias pueden ser utilizadas de manera inadecuada o abusiva, reduciendo o incluso eliminando las exportaciones de productos agroalimentarios. En Sudáfrica, por ejemplo, tras un brote de fiebre aviar en nuestro país, en febrero 2017, se cerró la importación procedente de España. Tras las medidas sanitarias correspondientes, el brote quedó sofocado y, en junio de 2017, la Organización Internacional de Epizootias, el organismo internacional de referencia, declaró a España libre de la enfermedad. Pese a las diversas visitas e

inspecciones para verificarlo, Sudáfrica mantuvo sin abrir el mercado de carnes y despojos a las empresas españolas hasta agosto de 2018. España había exportado a Sudáfrica carne de ave por un valor de alrededor de 30 millones de euros en 2016.

Dos sectores industriales muy regulados técnicamente son el farmacéutico y el cosmético. En muchos países se exige un largo y complejo proceso de registro de productos, cuando no de ingredientes o de prácticas fabriles (Certificados de Buenas Prácticas de Fabricación). Es el caso de Turquía, donde las autoridades exigen que los exportadores farmacéuticos adjunten un «certificado de buenas prácticas de fabricación» que debe ser emitido por el Ministerio de Sanidad turco u organismo de otro país con el que tenga acuerdo de reciprocidad. En la práctica, Turquía ha denegado la validez a los certificados procedentes de la Unión Europea desde 2010, requiriendo a las empresas remitir un importante número de documentos explicativos sobre lugares, procesos y materias de fabricación a las autoridades turcas, bajo unos procedimientos administrativos poco transparentes y excesivos. Se estima que, como consecuencia de esta medida y otras que afectan al sector, las exportaciones españolas al mercado turco habrían caído un 8 por 100 en 2016 y un 12 por 100 en 2017.

3.3.3. *Protección del consumidor*

Los requisitos de etiquetado y marcado de productos pueden constituir una barrera al comercio cuando establecen restricciones que no son necesarias para la protección del consumidor. Al ser específicos para cada mercado, se encarecen las exportaciones, debido a la necesaria adaptación del producto a las exigencias de las autoridades en destino, o incluso se ▷

hacen inviables las ventas en los mercados más pequeños.

Egipto, por ejemplo, requiere que cada caja contenga una etiqueta con el nombre no solo del fabricante exportador, sino también de cada importador local. Además, sus autoridades establecen que cada baldosa cerámica traiga marcada la leyenda *Made in Spain*, lo cual obliga a los fabricantes a modificar sus moldes. Esto dificulta y encarece la logística de la exportación al país, como han podido comprobar las empresas españolas en 2017 y 2018. Los datos de exportación del sector cerámico han caído aproximadamente desde 15 millones de euros a 10 millones de euros en el periodo de referencia, si bien es cierto que este sector se está viendo especialmente afectado por otro decreto²³ que obliga a los exportadores extranjeros a registrarse para la comercialización y venta al por menor de determinados productos.

3.3.4. *Corrección de desequilibrios exteriores (balanza de pagos)*

Las restricciones comerciales por crisis en la balanza de pagos son una de las excepciones reconocidas por la OMC en sus artículos XII y XVIII:B.

El caso con mayor impacto para los operadores españoles en los últimos años ha sido el de Argelia. Entre 2016, 2017 y 2018, este país ha sido uno de los ejemplos de aplicación de medidas comerciales restrictivas por un empeoramiento de su balanza de pagos, desde 2015, a causa del descenso de los precios del crudo y del gas, que se ha combinado con otros aspectos estructurales propios de la

economía argelina. En 2015 y 2016, el déficit por cuenta corriente superó el 16 por 100 del PIB en Argelia, lo que condujo, en primer lugar, al establecimiento de licencias no automáticas y cuotas a la importación (afectando a los productos siderúrgicos, vehículos y productos cerámicos españoles, entre otros), y, entre enero y julio de 2018, a la suspensión de la importación de más de ochocientas líneas arancelarias, más tarde complementada con la suspensión de domiciliación bancaria del pago de importaciones para ciertos productos.

Otro caso es el de Ecuador, que impuso, en enero de 2015, recargos arancelarios de entre el 5 y el 15 por 100 a un centenar de partidas arancelarias, entre las que se incluían numerosos productos industriales, como maquinaria, equipos informáticos y de impresión o equipos para desarrollar actividades profesionales. A los recargos arancelarios se le unió una cláusula de salvaguardia del 15 por 100 a otros productos, por desequilibrios comerciales exteriores. En junio de 2017, estas medidas fueron eliminadas tras la mejoría de la economía del país.

3.3.5. *Otros objetivos sociales y de orden moral*

Independientemente del impacto comercial y económico de las medidas, muchas tratan de lograr ciertos fines en otros ámbitos, que pueden ser considerados legítimos, como, por ejemplo, los objetivos de carácter social o moral, y que están reconocidos en el artículo xx del GATT. En otros casos, las motivaciones pueden responder a criterios geopolíticos, como las sanciones comerciales a determinados países.

Dentro de los objetivos sociales encontramos las cuestiones de índole moral o ▷

²³ El Decreto 43/2016 del Gobierno egipcio, que obliga a los exportadores extranjeros a registrarse en el General Organization for Export & Import Control.

religiosa. En Indonesia, una ley publicada a finales de 2014 impone requisitos halal²⁴ sobre una amplia variedad de productos y servicios, y un sistema de certificación y etiquetado obligatorios. La lista incluye no tan solo productos cárnicos, sino que se extiende a casi todos los productos de alimentación y bebidas no alcohólicas, así como a cosméticos, productos químicos y otros productos de consumo humano que sean utilizados en Indonesia. Esta obligación supone importantes costes de adaptación al mercado indonesio, que se deben considerar a la hora de exportar a este país.

4. La resolución de las barreras a la internacionalización española

4.1. Marco institucional de la resolución de las barreras

La aprobación y aplicación de un obstáculo a la exportación o a la inversión es una cuestión relativamente sencilla, mientras que su resolución puede ser un proceso complicado. En ocasiones, incluso cuando se ha dado por resuelta una barrera para un determinado sector, esta es sustituida por otra traba al mismo producto, con efecto semejante. No obstante, la labor de resolución también arroja resultados positivos que impulsan a reforzarla.

La Administración española cuenta con diferentes instrumentos para la resolución de barreras a la internacionalización. En la Unión Europea existen múltiples comités y grupos de trabajo en los que se aborda la cuestión de los obstáculos al comercio y a la inversión

española. Más concretamente, en el marco de la política comercial de la Unión Europea se ha reforzado la Estrategia Comunitaria de Acceso a los Mercados, para aunar esfuerzos en la resolución y desmantelamiento de barreras entre la Comisión Europea y los Estados miembros. Tanto las asociaciones empresariales como los Estados y la Comisión Europea ponen en común las barreras detectadas en mercados exteriores de la Unión Europea para diseñar la mejor forma de resolver los problemas a los que se enfrentan nuestras empresas.

Como resultado, la Comisión Europea promueve la realización de gestiones con las autoridades de los países que han interpuesto alguna traba comercial, la iniciación de un procedimiento legal ante la OMC o la incorporación de determinados obstáculos a las negociaciones de acuerdos comerciales en curso, así como el establecimiento de diálogos regulatorios que aclaren discrepancias y eviten la aparición de nuevas barreras. De manera complementaria, la Secretaría de Estado de Comercio y su red de Oficinas Económicas y Comerciales en el exterior mantienen contactos regulares con asociaciones y empresas para mejorar la detección y eliminación de barreras al comercio y a la inversión. En junio de 2018, la Secretaría de Estado de Comercio y la Comisión Europea realizaron dos jornadas monográficas sobre barreras a la internacionalización (Market Access Days), en Madrid y Barcelona, para informar y recabar información de las empresas y asociaciones empresariales. Por otra parte, la Secretaría de Estado de Comercio también realiza gestiones directas con las autoridades del destino para tratar bilateralmente los obstáculos, cuando se trata de la estrategia más apropiada para resolver estos problemas. ▷

²⁴ Se entiende por productos «halal» aquellos permitidos en virtud de la ley islámica, los cuales deberán satisfacer determinados requisitos sobre su composición y procesamiento.

4.2. Resolución de barreras: casos de éxito

Los esfuerzos conjuntos comunitarios y españoles han derivado en la mejora del acceso a mercado en algunos casos, y en la resolución definitiva de una barrera en otros. Se calcula que, en 2016, se lograron resolver conjuntamente, entre la Comisión Europea y sus Estados miembros, veinte obstáculos comerciales, y, en 2017, esa cantidad se elevó a 45. El volumen de comercio afectado por las barreras resueltas, en 2016 y 2017, se estima en más de 12.000 millones de euros. Siguiendo la definición de barreras presentada en un apartado anterior, de las 45 trabas resueltas en 2017, 34 de ellas fueron *medidas en frontera*, entre las que destacaron las barreras relacionadas con requisitos SPS, prohibiciones de importación y problemas aduaneros. Las restantes once barreras resueltas se circunscribieron al área de las *medidas tras la frontera*, incluyendo regulaciones técnicas y aspectos impositivos, para mercancías; y una traba relativa a prestación de servicios. A continuación se examinan algunos casos de éxito concretos para los operadores españoles.

En Brasil se produjeron avances en términos de acceso a mercado cuando, en 2017, la agencia brasileña de control sanitario (ANVISA) cambió su regulación sobre el etiquetado de alergénicos en bebidas alcohólicas. Desde 2015, la normativa brasileña contenía divergencias respecto a las normas de la Organización Internacional del Vino²⁵ (OIV), que causaban problemas a los exportadores españoles de vinos (algunos aditivos utilizados no estaban incluidos en la norma

brasileña, los límites máximos permitidos no eran suficientes para los vinos que utilizan más de un aditivo y no se contemplaba la posible inclusión de nuevos aditivos). Estas divergencias llegaron a afectar a 14 millones de euros de exportaciones españolas de vino. En noviembre de 2016, mediante gestiones conjuntas de la Secretaría de Estado de Comercio y la Comisión Europea, se solicitó a las autoridades brasileñas la aceptación del uso de los estándares de la OIV. En marzo de 2017, Brasil publicó una circular alineando su normativa con la OIV, lo que ha beneficiado enormemente a los operadores españoles del sector del vino, cuyas exportaciones han pasado de 12 millones de euros en 2015 a 23 millones en 2017.

Hasta marzo de 2018, en Emiratos Árabes Unidos, la autoridad federal encargada de regular el marco legal para la certificación halal, la Emirates Authority for Standardization and Metrology (ESMA), no reconocía ninguna certificadora española para productos halal. No disponer de una certificadora reconocida implicaba que las empresas españolas interesadas en exportar productos cárnicos a este país incurrirían en un coste adicional, al tener que acudir a certificadoras de otros países autorizadas por ESMA para obtener la certificación halal. Era un sobrecoste especialmente relevante, teniendo en cuenta que se trata de un certificado válido solo para un país, Emiratos Árabes Unidos, cuyo tamaño de mercado es relativamente pequeño y donde el factor precio es decisivo para competir en el sector de los productos cárnicos. Tras haberse resuelto esta barrera, se espera que las exportaciones españolas de productos cárnicos, que superaron los 14 millones de euros en 2017 puedan competir en mejores condiciones y prosperen.

²⁵ Entidad de referencia internacional sobre prácticas enológicas, de la que es miembro Brasil.

En Chile, desde mayo de 2017 no se renovaba la certificación necesaria para poder vender material eléctrico en el país, ya que, según el instituto de certificación nacional chileno, INGCER, que operaba en régimen de monopolio, el producto no cumplía con ciertos requisitos de seguridad, a pesar de que se había estado comercializando en el país durante cuatro años y sus características no habían variado. El instituto de certificación chileno, por otra parte, tampoco aceptaba la firma de acuerdos de reconocimiento mutuo con entidades de certificación españolas, lo que hubiera permitido la entrada del producto español en el mercado, cumpliendo con las exigencias técnicas chilenas. Estos requisitos y dificultades suponían una discriminación injustificada y distorsionaban el acceso al mercado chileno para los productos españoles, procurando condiciones más favorables a las empresas locales, que sí gozaban de reconocimiento mutuo para las especificaciones técnicas de sus mercancías. Gracias a la colaboración entre España, la Comisión Europea y la industria afectada, tras numerosos contactos, en mayo de 2018, las autoridades chilenas aceptaron la entrada en el mercado de otra entidad nacional para certificar los productos españoles, permitiendo, así, cumplir con la normativa técnica chilena y acceder de nuevo a este mercado.

En octubre 2017, China amplió el número de dispositivos médicos que quedan exentos de los ensayos clínicos en China. La Orden 650 requería que los fabricantes realizaran pruebas clínicas en este país para el registro de determinadas categorías de productos sanitarios. La nueva decisión reduce significativamente el tiempo y los costes de registro, y mejorará el acceso al mercado chino para los dispositivos listados.

En marzo de 2017, Argentina suprimía la Declaración Jurada Anticipada de Servicios (DJAS), una exigencia requerida por los bancos nacionales para el pago de las prestaciones de servicios efectuadas por sujetos del exterior a prestatarios residentes en el país desde febrero de 2012. Esta declaración no se exigía antes de la operación, sino que era necesaria para poder realizar el pago por parte de la entidad financiera al prestador del servicio no residente en Argentina. La peculiaridad consistía en que no se trataba de una autorización automática, sino de carácter discrecional, con las consiguientes dificultades e incertidumbre para la exportación de servicios. No obstante, desde finales de 2015, la eliminación de las licencias no automáticas a la importación (Declaraciones Juradas Anticipadas a la Importación) y de las restricciones en el mercado de cambios de divisas habían facilitado los pagos al exterior, aunque seguían vigentes las DJAS, para retribuciones de servicios iguales o superiores a 100.000 dólares, entre otras. La eliminación de la DJAS supone un paso más en la normalización del régimen comercial en Argentina.

5. Conclusiones

La escalada en las tensiones comerciales entre los principales actores del comercio internacional representa un verdadero riesgo para la recuperación de la actividad económica mundial. No obstante, el mayor peligro a medio plazo afecta al sistema multilateral de comercio, que fue creado, precisamente, para resolver las disputas comerciales de forma ordenada y avanzar hacia un comercio más libre en unas condiciones equitativas para todos. La aplicación sucesiva de medidas ▷

comerciales restrictivas de manera unilateral supone un gran riesgo para la OMC y el sistema multilateral de comercio definido en torno a ella, y que debe preservarse por el bien de la estabilidad comercial, económica y política internacional. La aplicación de nuevas barreras al comercio y a la inversión, más allá de las tensiones comerciales recientes, también supone un importantísimo reto, por la paulatina erosión de las disciplinas legales en materia de intercambios.

La Unión Europea y España, como Estado miembro, deben ejercer el liderazgo responsable para impulsar la modernización de los aspectos necesarios que permitan tanto preservar como mejorar y respetar la legalidad comercial multilateral. Es necesario formar una amplia coalición de miembros de la OMC dispuestos al avance de esta institución, en su área negociadora, en su vertiente normativa y en su función jurisdiccional. Por otra parte, la Unión Europea debe priorizar el cumplimiento y aplicación de los acuerdos internacionales, ya sea en el seno de la OMC, mediante al recurso más frecuente al Órgano de Solución de Diferencias, ya sea en el marco de los acuerdos de libre comercio, para exigir su efectivo cumplimiento. Para ello, es esencial reforzar el seguimiento de los compromisos adquiridos por nuestros socios comerciales y actuar de manera decisiva para solucionar los posibles incumplimientos que se detecten.

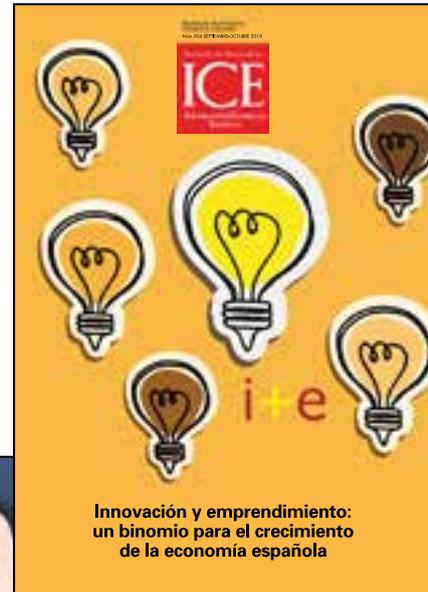
Bibliografía

- [1] COMISIÓN EUROPEA (2018). *Report from the Commission to the Parliament and the Council on Trade and Investment Barriers*. Disponible en: http://trade.ec.europa.eu/doc-lib/docs/2018/june/tradoc_156978.pdf
- [2] CONGRESSIONAL RESEARCH SERVICE (2018). *Section 232 Investigations: Overview and Issues for Congress*. Disponible en: <https://fas.org/sgp/crs/misc/R45249.pdf>
- [3] DIRECCIÓN GENERAL DE COMERCIO EXTERIOR E INVERSIONES (2015). «Barreras en mercados exteriores». *Boletín Económico de ICE* n.º 3061.
- [4] EVENETT, S. J. y FRITZ, J. (2017). *Europe Fettered: The impact of crisis-era trade distortions on exports from the European Union*. London: CEFPR Press.
- [5] FONDO MONETARIO INTERNACIONAL (2018). *World Economic Outlook Update*, enero. Disponible en: <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2018/01/11/world-economic-outlook-update-january-2018>
- [6] FONDO MONETARIO INTERNACIONAL (2018). *World Economic Outlook Update*, julio. Disponible en: <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2018/07/02/world-economic-outlook-update-july-2018>
- [7] ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO (2018). *Report on G20 Trade Measures (mid-October 2017 to mid-May 2018)*. Disponible en: https://www.wto.org/english/news_e/news18_e/g20_wto_report_july18_e.pdf
- [8] ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO (2018, abril). *Trade Statistics and Outlook (press release 820)*. Disponible en: https://www.wto.org/english/news_e/pres18_e/pr820_e.pdf

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



**Innovación y emprendimiento:
un binomio para el crecimiento
de la economía española**

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



**Contingentes arancelarios en productos
agroalimentarios**
Empresas multinacionales

En
INTERNET

MINISTERIO DE INDUSTRIA,
COMERCIO Y TURISMO

ICE
INFORMACIÓN COMERCIAL
ESPAÑOLA

**CUADERNOS
ECONÓMICOS**

Número 94 • Diciembre 2017

SECTOR EXTERIOR Y COMERCIO INTERNACIONAL

Presentación
Carmen Díaz Roldán

Accounting for current account changes: what matters is spending, not income
Nikolas A. Müller-Plantenberg

Fiscal policy, the current account and the twin deficits hypothesis
Audi Bongers y José L. Torres

Sobre exportaciones y competitividad
Oscar Bajo Rubio

The effect of the Great Recession on exports. Evidence from Spain
Juan de Lacyo, Raúl Minguez, Asier Miranda y Francisco Requena

La servitización de las cadenas globales de valor: una aproximación a partir del análisis de redes sociales
Leticia Blázquez, Carmen Díaz Mora y Belén González Díaz

Inversiones directas chinas en España
Fedeles Carril-Cacera y Juliante Milgrom-Balcells

International trade and migrations: A review
Vicente Esteve, María A. Prats y María Soledad de Dios

Trade in services in Spain. The effect of economic integration
Julio A. Afonso Rodríguez y María Santana Gallego

El comercio exterior pesquero español: de la autarquía a la dependencia
Fernando González-Lase y Isabel Novot Curti

Comercio internacional, crecimiento e innovación. Una mirada a la literatura
Antonio Navas

TRIBUNA DE ECONOMÍA

Necesidad de mejora en la composición tecnológica y diversificación geográfica de las exportaciones de manufacturas españolas: el caso de la ASEAN
Américo Navas Zapata

Tipo de cambio real y exportaciones: evidencia de Argentina 2003-2008
Gabriel Palazzo y Martín Rapetti

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



*Subdirección General de Comercio Internacional de Mercancías**

LA BALANZA COMERCIAL AGROALIMENTARIA EN 2017

En este artículo se analiza la evolución de los principales sectores y mercados agrarios durante el año 2017, así como los factores más importantes que determinan el comportamiento de nuestra balanza agroalimentaria. Se ha incluido el análisis sectorial de los productos de los veinticuatro primeros capítulos del arancel.

Palabras clave: importaciones, exportaciones, comercio exterior, agricultura, España, 2017.

Clasificación JEL: Q10, Q17.

1. Evolución general

De acuerdo con los datos de comercio exterior (Cuadro 1), la balanza comercial agroalimentaria, que comprende los 24 primeros capítulos del arancel, ha registrado en 2017 un superávit de más de 11.622 millones de euros y una ratio de cobertura de 132,4 por 100. La balanza ha contado con un saldo positivo desde el año 2003, y el superávit en 2017 es el mayor valor registrado desde aquel año. La crisis económica no ha impedido que se mantenga la voluntad exportadora de nuestro sector agroalimentario; incluso la ha aumentado. En el Gráfico 1 también se puede observar esta

evolución positiva, con un aumento de la divergencia entre las exportaciones y las importaciones a partir de 2007, que da lugar a un aumento progresivo del saldo.

El peso del comercio exterior de productos agroalimentarios sobre el total de bienes también muestra máximos en los diez últimos años, tanto en exportaciones como en importaciones, si bien en el último año ha disminuido ligeramente.

Durante 2017 han sucedido los siguientes hechos relevantes relacionados con el comercio exterior de productos agroalimentarios:

- Desde el 10 de octubre de 2016 se aplica provisionalmente el Acuerdo de Asociación Económica con la Comunidad para el Desarrollo de África Meridional (EPA SADC), para los países de la Unión Aduanera de África Meridional (SACU), esto es, con Sudáfrica, Botsuana, Lesotho, Namibia y Suazilandia (Mozambique lo ▷

*Ministerio de Industria, Comercio y Turismo.

Versión de octubre de 2018.

Por limitaciones de espacio no se ha podido incluir el análisis sectorial de todos los productos de los veinticuatro primeros capítulos del arancel, sino únicamente los cuadros relativos a su comercio exterior. La versión completa de la balanza agroalimentaria correspondiente a 2017 se encuentra en: <http://www.comercio.gob.es/es-ES/comercio-exterior/informacion-sectorial/agroalimentarios/estadisticas/Paginas/estadisticas.aspx>

CUADRO 1
EVOLUCIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR ESPAÑOL DE PRODUCTOS AGROALIMENTARIOS
(Miles de euros)

Año	Exportación	Importación	Saldo	Cobertura (%)	% sobre el total de mercancías	
					Exportación	Importación
2003	21.589.711	18.963.570	2.626.141	113,8	15,6	10,2
2004	21.953.570	20.391.814	1.561.756	107,7	14,9	9,8
2005	22.569.690	22.088.969	480.720	102,2	14,6	9,5
2006	23.883.309	22.697.096	1.186.213	105,2	14,0	8,6
2007	25.861.548	25.530.201	331.346	101,3	14,0	9,0
2008	27.811.138	26.912.110	899.028	103,3	14,7	9,5
2009	26.520.841	23.888.612	2.632.230	111,0	16,6	11,6
2010	29.100.551	25.753.433	3.347.118	113,0	15,6	10,7
2011	32.168.087	28.357.730	3.810.356	113,4	14,9	10,8
2012	35.628.140	29.225.268	6.402.872	121,9	15,8	11,3
2013	37.195.596	28.814.872	8.380.724	129,1	15,8	11,4
2014	38.687.873	29.636.446	9.051.427	130,5	16,1	11,2
2015	42.057.749	32.293.044	9.764.705	130,2	16,8	11,8
2016	44.613.193	33.422.076	11.191.117	133,5	17,4	12,2
2017	47.498.616	35.876.946	11.621.670	132,4	17,1	11,9

Los datos correspondientes a 2017 son provisionales.

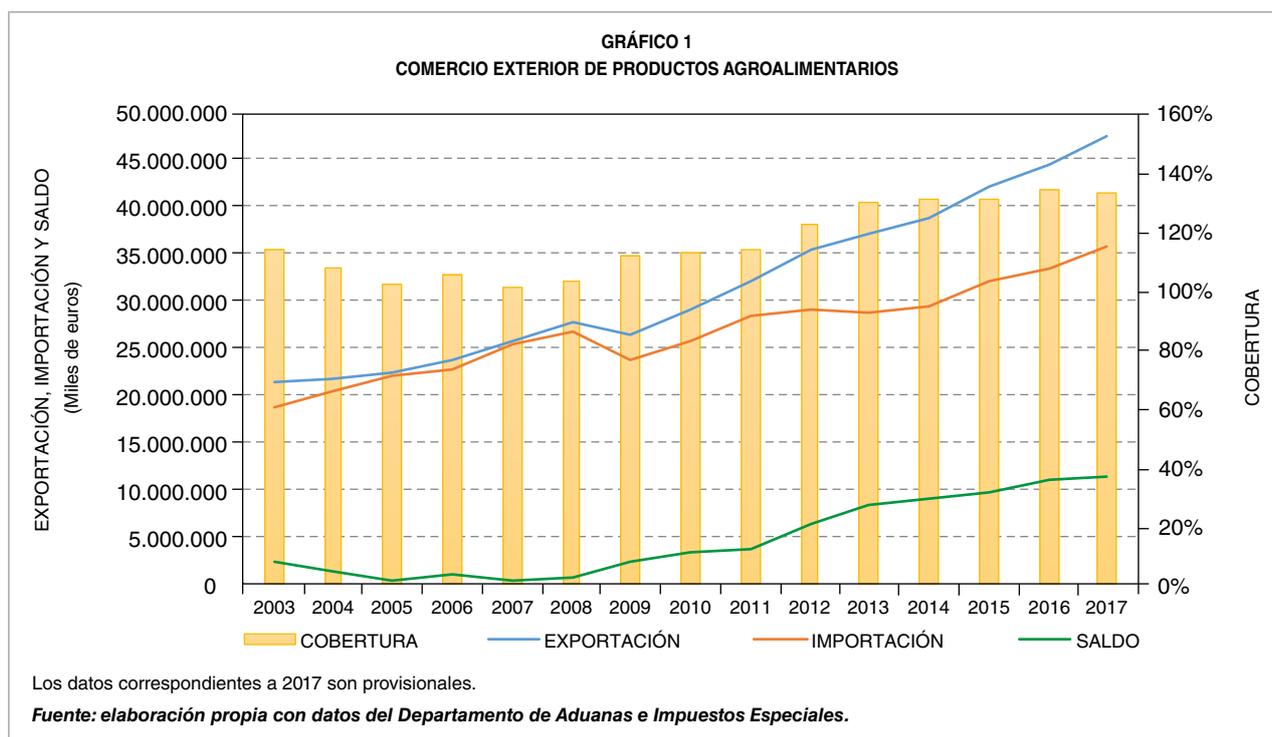
Fuente: elaboración propia con datos del Departamento de Aduanas e Impuestos Especiales.

hace desde el 4 de febrero de 2018). Este acuerdo armoniza el arancel común de SACU con respecto a la UE, mejora la liberalización recíproca con Sudáfrica en relación con el Acuerdo sobre Comercio, Desarrollo y Cooperación (TDCA), además de que extiende las concesiones de Sudáfrica a la UE y a los demás países del SACU (estos países continúan beneficiándose de la liberalización total sin contingentes en el acceso a la Unión Europea).

- Desde el 15 de diciembre de 2016 se aplica provisionalmente el Acuerdo Preliminar de Asociación Económica (EPA interino) entre la UE y Ghana. Por parte de la UE, se liberaliza todo el comercio de Ghana excepto armas, algo que ya se aplicaba antes de esa fecha por tratarse de un país menos adelantado (régimen «todo menos armas», EBA). Por parte, hay una lista de

concesiones de productos originarios de la UE.

- Desde el 1 de enero de 2017 se aplican provisionalmente las concesiones recíprocas entre la UE y Ecuador como consecuencia de la adhesión de dicho país al Acuerdo Comercial con países de la Comunidad Andina (Colombia y Perú).
- En el mes de febrero de 2017 se notificó a la Organización Internacional de Epizootias (OIE) un brote de gripe aviar altamente patógena en explotaciones de patos situadas en Gerona y Barcelona. Esta situación se notificó a la Organización Internacional de Epizootias (OIE) y se tomaron medidas para evitar la propagación de la enfermedad. Pasados tres meses desde la aplicación de dichas medidas, y dado que no se detectó un nuevo foco, España cumplió las condiciones establecidas en la OIE y volvió a ser ▷



considerado un área libre de gripe aviar desde el día 2 de junio de 2017.

Esta situación tuvo como consecuencia el cierre de las exportaciones procedentes de España durante esos meses y, en algunos casos, la reapertura se ha dilatado más tiempo del que recomienda la OIE, como es el caso de Sudáfrica.

- La exportación de frutas españolas se ha visto afectada desde el 1 de julio de 2017, a raíz de la introducción de medidas sanitarias y fitosanitarias por parte de países que son miembros de la Unión Económica Euroasiática, en particular de Bielorrusia.
- Desde el 21 de septiembre de 2017 se aplica el Acuerdo Económico y Comercial Global (CETA) entre la UE y Canadá, que incluye las concesiones comerciales recíprocas entre las partes del acuerdo.
- Desde el 1 de octubre de 2017 se aplican concesiones autónomas a Ucrania para

diversos productos alimenticios, en forma de contingentes arancelarios.

- Durante 2017 se han negociado con las autoridades sanitarias de terceros países las condiciones de acceso de productos agroalimentarios, y ya se puede exportar jamón con hueso y despojos de porcino a India, y ovejas y cabras a Libia.
- La certificación halal se está convirtiendo en un requisito imprescindible para acceder a mercados de mayoría musulmana. En este sentido, en 2017 el Departamento de Desarrollo Islámico de Malasia-Jakim ha vuelto a reconocer a una entidad española como organismo de certificación halal, facilitando así la exportación de productos españoles acreditados halal a Malasia.
- Argelia continúa con su política restrictiva a las importaciones de terceros países. En el año 2017 realizó restricciones a doce productos agroalimentarios: carne de ▷

bovino, quesos, concentrado de tomate, limones frescos, manzanas, bananas, maíz, cebada, ajos, torta de soja, polifosfatos para alimento del ganado y concentrado mineral vitaminado.

- Transcurridos más de tres años desde que Rusia aplicase un embargo frente a las importaciones de productos agroalimentarios de la UE, en términos generales, el sector exportador en España ha sabido adaptarse a la nueva coyuntura, intensificando y diversificando su actividad exportadora hacia otros destinos, en especial de frutas y hortalizas. La decisión oficial de prorrogar hasta el 31 de diciembre de 2019 el embargo ruso a los alimentos perecederos procedentes de la Unión Europea es una noticia que complica la situación de las exportaciones españolas de productos agroalimentarios. De forma colateral, el embargo ruso está afectando negativamente a nuestros envíos a Bielorrusia.

En octubre de 2017 Rusia amplía la lista de productos sometidos a embargo, incluyendo cerdos vivos, despojos comestibles, tocino y otras grasas animales.

- Tras la decisión del Reino Unido de salir de la Unión Europea, de acuerdo con el resultado del referéndum celebrado el 23 de junio de 2016, se abre un periodo de incertidumbre en un mercado tan importante para España, que dentro de la UE se basa en el principio de libre circulación de mercancías y fuera de la UE dependerá del resultado de las negociaciones sobre las relaciones comerciales futuras, principalmente bilaterales, pero también en otros ámbitos, como los compromisos de la OMC.

Las exportaciones agroalimentarias (Cuadro 2) supusieron, en 2017, 47.499 millones de euros y 34.492.838 toneladas. En relación con la exportación total de bienes (277.126 millones de euros), las exportaciones agroalimentarias significaron el 17,1 por 100, cifra muy similar a la participación del año 2016 (17,4 por 100).

Con respecto al año 2016, se ha producido un aumento en valor de un 6,5 por 100 (2.885 millones de euros) y en volumen del 2,8 por 100 (937.832 toneladas).

En volumen, hay nueve capítulos (uno más que en 2016 e igual que en 2015) que superan el millón de toneladas de exportación y suponen el 83,2 por 100 del total exportado. Por orden de importancia son los siguientes: capítulos 8 (frutas y frutos sin conservar), 7 (legumbres y hortalizas sin conservar), 22 (bebidas), 20 (conservas y zumos vegetales), 2 (carne y despojos comestibles), 15 (grasas y aceites animales o vegetales), 23 (residuos de la industria alimentaria), 12 (semillas oleaginosas y plantas industriales) y 10 (cereales).

En cuanto al valor, once capítulos (igual que en 2016 y 2015) han superado los 1.000 millones de euros, suponiendo el 86,8 por 100 del total. Por orden de importancia son los siguientes: capítulos 8 (frutas y frutos sin conservar), 7 (legumbres y hortalizas sin conservar), 2 (carne y despojos comestibles), 15 (grasas y aceites animales o vegetales), 22 (bebidas), 3 (pescados, crustáceos, moluscos), 20 (conservas vegetales y zumos), 19 (productos a base de cereales), 21 (preparaciones alimenticias diversas), 16 (conservas de carne o de pescado) y 4 (leche y productos lácteos y huevos).

La subida del volumen de las exportaciones se ha debido principalmente a los capítulos 8 (frutas y frutos sin conservar), 10 (cereales), 20 (conservas vegetales y zumos), 22 (bebidas), 15 (grasas y aceites animales o vegetales) y ▷

CUADRO 2
EXPORTACIONES ESPAÑOLAS

Descripción	2015		2016		2017		% variación 16/15		% variación 17/16		% sobre total 2017	
	Miles €	Toneladas	Miles €	Toneladas	Miles €	Toneladas	Valor	Volumen	Valor	Volumen	Valor	Volumen
01. Animales vivos	585.124	282.668	630.586	285.963	708.139	306.408	7,8	1,2	12,3	7,1	1,5	0,9
02. Carne y despojos comestibles	4.576.074	2.059.286	5.217.044	2.392.569	5.703.707	2.441.019	14,0	16,2	9,3	2,0	12,0	7,1
03. Pescados, crustáceos, moluscos	2.534.541	858.111	2.775.795	854.708	3.066.369	917.892	9,5	-0,4	10,5	7,4	6,5	2,7
04. Leche, productos lácteos y huevos	1.261.792	717.380	1.244.650	719.494	1.426.102	822.673	-1,4	0,3	14,6	14,3	3,0	2,4
05. Otros productos de origen animal	226.470	225.588	236.998	228.123	331.723	274.241	4,6	1,1	40,0	20,2	0,7	0,8
06. Plantas vivas; floricultura	289.834	210.281	327.854	230.156	362.762	245.430	13,1	9,5	10,6	6,6	0,8	0,7
07. Legumbres, hortalizas, sin conservar	5.438.454	5.830.676	5.902.720	6.046.985	6.032.893	5.921.646	8,5	3,7	2,2	-2,1	12,7	17,2
08. Frutas y frutos, sin conservar	8.219.415	7.906.738	8.242.134	7.494.197	8.294.215	7.776.862	0,3	-5,2	0,6	3,8	17,5	22,5
09. Café, té, yerba mate y especias	481.223	112.798	512.437	127.507	536.014	135.225	6,5	13,0	4,6	6,1	1,1	0,4
10. Cereales	416.512	1.020.514	362.664	879.392	378.301	1.129.903	-12,9	-13,8	4,3	28,5	0,8	3,3
11. Productos de la molinería; malta	248.506	448.278	254.008	495.437	244.039	514.053	2,2	10,5	-3,9	3,8	0,5	1,5
12. Semillas oleaginosas; plantas industriales	554.407	1.682.870	610.166	1.551.438	579.307	1.483.456	10,1	-7,8	-5,1	-4,4	1,2	4,3
13. Jugos y extractos vegetales	301.247	34.647	304.044	29.650	329.914	37.104	0,9	-14,4	8,5	25,1	0,7	0,1
14. Materias trenzables	6.171	11.350	6.388	13.758	6.999	16.787	3,5	21,2	9,6	22,0	0,0	0,0
15. Grasas y aceites	3.632.249	1.772.433	4.247.915	2.054.552	4.938.407	2.190.581	16,9	15,9	16,3	6,6	10,4	6,4
16. Conservas de carne o pescado	1.221.519	280.404	1.319.737	296.731	1.520.924	323.380	8,0	5,8	15,2	9,0	3,2	0,9
17. Azúcares; artículos de confitería	538.601	354.175	628.860	480.289	603.574	381.129	16,8	35,6	-4,0	-20,6	1,3	1,1
18. Cacao y sus preparaciones	598.103	187.964	617.586	184.251	613.958	198.664	3,3	-2,0	-0,6	7,8	1,3	0,6
19. Productos derivados de cereales	1.409.867	701.043	1.549.837	742.002	1.634.833	807.397	9,9	5,8	5,5	8,8	3,4	2,3
20. Conservas vegetales y zumos	2.677.377	2.336.492	2.754.210	2.354.396	2.942.884	2.553.340	2,9	0,8	6,9	8,4	6,2	7,4
21. Preparaciones alimenticias diversas	1.397.706	588.157	1.447.566	611.105	1.525.375	653.594	3,6	3,9	5,4	7,0	3,2	1,9
22. Bebidas (excepto zumos)	3.949.895	3.671.825	3.897.086	3.393.023	4.156.421	3.557.751	-1,3	-7,6	6,7	4,9	8,8	10,3
23. Residuos de industria alimentaria	944.145	1.785.328	963.732	1.739.511	990.726	1.652.059	2,1	-2,6	2,8	-5,0	2,1	4,8
24. Tabaco y sus sucedáneos	256.302	28.856	246.238	30.902	244.117	27.653	-3,9	7,1	-0,9	-10,5	0,5	0,1
Avituallamiento	292.216	102.936	312.939	118.870	326.910	124.593	7,1	15,5	4,5	4,8	0,7	0,4
Total	42.057.749	33.210.800	44.613.193	33.355.006	47.498.616	34.492.838	6,1	0,4	6,5	3,4	100,0	100,0

Los datos correspondientes a 2017 son provisionales.

Fuente: elaboración propia con datos del Departamento de Aduanas e Impuestos Especiales.

4 (leche y productos lácteos y huevos), todos ellos con aumentos superiores a 100.000 toneladas. Proporcionalmente, destacan en volumen los incrementos de los capítulos 10 (cereales), 13 (jugos y extractos vegetales), 14 (materias trenzables), 5 (otros productos de origen animal) y 4 (leche, productos lácteos y huevos), cada uno con un aumento superior al 10 por 100. Por otro lado, han disminuido las exportaciones en más de un 10 por 100 los capítulos 17 (azúcares y artículos de confitería) y 24 (tabaco y sus sucedáneos). Otros capítulos con reducción de las exportaciones son el 23 (residuos de la industria alimentaria), el 12 (semillas oleaginosas y plantas industriales) y el 7 (legumbres y hortalizas sin conservar). El tonelaje de los demás capítulos del arancel ha aumentado.

Con respecto al valor, destaca el incremento de las exportaciones en los capítulos 15 (grasas y aceites animales o vegetales), 2 (carnes y despojos comestibles), 3 (pescados, crustáceos, moluscos), 22 (bebidas), 16 (conservas de carne o pescado), 20 (conservas vegetales y zumos), 4 (leche, productos lácteos y huevos) y 7 (legumbres y hortalizas sin conservar), todos con aumentos superiores a 100 millones de euros. También se observa aumento de la exportación en los demás capítulos, excepto el 12 (semillas oleaginosas y plantas industriales), el 17 (azúcares y artículos de confitería), el 11 (productos de la molinería y malta), el 16 (cacao y sus preparaciones) y el 24 (tabaco y sus sucedáneos). Proporcionalmente, los productos con mayor aumento (superior al 10 por 100) en las exportaciones han sido los de los capítulos 5 (otros productos de origen animal), 15 (grasas y aceites animales o vegetales), 16 (conservas de carne o pescado), 4 (leche, productos lácteos y huevos), 1 (animales vivos), 6 (plantas y flores) y 3 (pescados, crustáceos y moluscos). Han registrado

descensos cinco capítulos: el 12 (semillas oleaginosas y plantas industriales), el 17 (azúcares y artículos de confitería), el 11 (productos de la molinería y malta), el 24 (tabaco y sus sucedáneos) y el 8 (frutas y frutos sin conservar).

Las importaciones agroalimentarias (Cuadro 3) supusieron 35.877 millones de euros y 42.456.846 toneladas. En relación con la importación total española de bienes (301.870 millones de euros), el sector agroalimentario ha supuesto el 11,9 por 100 del valor total importado, muy similar (0,3 por 100 inferior) al porcentaje de 2016 (12,2 por 100).

Con respecto al año anterior, y en términos de valor, en 2017 se ha producido un aumento del 7,3 por 100 de las importaciones agroalimentarias (2.455 millones de euros), debido fundamentalmente a los capítulos 15 (grasas y aceites), 3 (pescados, crustáceos y moluscos), 16 (conservas de carne o pescado), 4 (leche, productos lácteos y huevos), 10 (cereales), 24 (tabaco y sus sucedáneos), 17 (azúcares y productos de confitería) y 2 (carnes y despojos comestibles), cada uno con un incremento superior a 100 millones de euros. En términos porcentuales, los mayores aumentos se han producido en los capítulos 14 (materias trenzables), 15 (grasas y aceites), 16 (conservas de carne o pescado), 17 (azúcares y productos de confitería), 1 (animales vivos) y 4 (leche, productos lácteos y huevos), todos con un incremento superior al 10 por 100. Ha habido reducción de las importaciones, en ningún caso superior a 100 millones de euros, y además del avituallamiento, en los capítulos 18 (cacao y sus preparaciones), 11 (productos de la molinería y malta) y 22 (bebidas).

En cuanto al volumen, se ha producido una subida del 6,3 por 100. Destacan los capítulos 10 (cereales), 15 (grasas y aceites), 23 (residuos de la industria alimentaria), 17 (azúcares y ▷

CUADRO 3
IMPORTACIONES ESPAÑOLAS

Descripción	2015		2016		2017		% variación 16/15		% variación 17/16		% sobre total 2017	
	Miles €	Toneladas	Miles €	Toneladas	Miles €	Toneladas	Valor	Volumen	Valor	Volumen	Valor	Volumen
01. Animales vivos	421.988	141.468	407.368	136.869	471.455	146.141	-3,5	-3,3	15,7	6,8	1,3	0,3
02. Carne y despojos comestibles	1.240.500	429.603	1.304.673	453.860	1.426.489	482.029	5,2	5,6	9,3	6,2	4,0	1,1
03. Pescados, crustáceos, moluscos	4.992.370	1.378.279	5.652.420	1.433.946	6.053.106	1.449.340	13,2	4,0	7,1	1,1	16,9	3,4
04. Leche, productos lácteos y huevos	1.693.001	1.005.820	1.647.875	872.677	1.829.188	882.564	-2,7	-13,2	11,0	1,1	5,1	2,1
05. Otros productos de origen animal	187.517	125.854	185.225	107.007	202.894	90.202	-1,2	-15,0	9,5	-15,7	0,6	0,2
06. Plantas vivas; floricultura	185.965	58.559	210.964	78.991	216.325	82.331	13,4	34,9	2,5	4,2	0,6	0,2
07. Legumbres, hortalizas, sin conservar	1.050.841	1.760.098	1.183.274	1.804.973	1.238.067	1.902.526	12,6	2,5	4,6	5,4	3,5	4,5
08. Frutas y frutos, sin conservar	2.516.024	1.622.974	2.688.885	1.877.448	2.769.600	1.977.629	6,9	15,7	3,0	5,3	7,7	4,7
09. Café, té, yerba mate y especias	1.201.830	396.545	1.202.516	418.112	1.255.747	406.799	0,1	5,4	4,4	-2,7	3,5	1,0
10. Cereales	2.724.846	14.313.428	2.633.309	14.720.905	2.780.644	15.693.138	-3,4	2,8	5,6	6,6	7,8	37,0
11. Productos de la molinería; malta	225.333	589.950	247.293	619.694	228.768	600.105	9,7	5,0	-7,5	-3,2	0,6	1,4
12. Semillas oleaginosas; plantas industriales	2.132.610	4.381.388	2.025.001	4.065.638	2.106.502	4.249.915	-5,0	-7,2	4,0	4,5	5,9	10,0
13. Jugos y extractos vegetales	174.723	33.547	177.793	41.119	187.502	44.116	1,8	22,6	5,5	7,3	0,5	0,1
14. Materias trenzables	23.666	48.962	32.625	60.850	42.171	78.428	37,9	24,3	29,3	28,9	0,1	0,2
15. Grasas y aceites	2.229.013	2.584.031	2.317.023	2.948.347	2.948.362	3.573.088	3,9	14,1	27,2	21,2	8,2	8,4
16. Conservas de carne o pescado	1.099.867	305.593	1.023.678	278.830	1.237.375	307.183	-6,9	-8,8	20,9	10,2	3,4	0,7
17. Azúcares; artículos de confitería	688.198	1.402.767	714.422	1.361.432	839.819	1.587.716	3,8	-2,9	17,6	16,6	2,3	3,7
18. Cacao y sus preparaciones	980.972	347.655	1.068.071	348.292	1.010.892	382.425	8,9	0,2	-5,4	9,8	2,8	0,9
19. Productos derivados de cereales	1.150.705	556.889	1.216.661	625.603	1.267.689	549.714	5,7	12,3	4,2	-12,1	3,5	1,3
20. Conservas vegetales y zumos	1.072.421	832.687	1.191.349	904.581	1.241.874	914.108	11,1	8,6	4,2	1,1	3,5	2,2
21. Preparaciones alimenticias diversas	1.105.596	424.505	1.185.352	446.479	1.261.988	396.488	7,2	5,2	6,5	-11,2	3,5	0,9
22. Bebidas (excepto zumos)	1.825.631	1.379.759	1.886.829	1.306.924	1.877.093	1.299.663	3,4	-5,3	-0,5	-0,6	5,2	3,1
23. Residuos de industria alimentaria	1.824.842	5.018.506	1.712.164	4.936.602	1.745.760	5.285.458	-6,2	-1,6	2,0	7,1	4,9	12,4
24. Tabaco y sus sucedáneos	1.514.382	74.988	1.472.143	73.255	1.618.311	68.924	-2,8	-2,3	9,9	-5,9	4,5	0,2
Avituallamiento	30.205	10.739	35.162	12.635	19.327	6.815	16,4	17,7	-45,0	-46,1	0,1	0,0
Total	32.293.044	39.224.597	33.422.076	39.935.067	35.876.946	42.456.846	3,5	1,8	7,3	6,3	100,0	100,0

Los datos correspondientes a 2017 son provisionales.

Fuente: elaboración propia con datos del Departamento de Aduanas e Impuestos Especiales.

productos de confitería), 12 (residuos de la industria alimentaria y plantas industriales) y 8 (frutas y frutos sin conservar), cada uno con un incremento superior a 100.000 toneladas. En términos porcentuales, los mayores aumentos han tenido lugar en los capítulos 14 (materias trenzables), 15 (grasas y aceites), 17 (azúcares y productos de confitería) y 16 (conservas de carne o pescado), con variaciones superiores al 10 por 100. Entre las disminuciones de las importaciones, en ningún caso superiores a 100.000 toneladas, además del avituallamiento, se encuentran los capítulos 19 (productos derivados de cereales), 21 (preparaciones alimenticias diversas), 11 (productos de la molinería y malta), 5 (otros productos de origen animal), 9 (café, té, yerba mate y especias), 22 (bebidas) y 24 (tabaco y sus sucedáneos).

El esquema de nuestras importaciones es similar al de años anteriores. En volumen hay nueve capítulos que superan el millón de toneladas, igual que en 2016 y uno menos que en 2015. Estos son, por orden de importancia, los capítulos: 10 (cereales), 23 (residuos industria alimentaria), 12 (semillas oleaginosas y plantas industriales), 15 (grasas y aceites animales o vegetales), 8 (frutas y frutos sin conservar), 7 (legumbres y hortalizas sin conservar), 17 (azúcares, artículos confitería), 3 (pescados, crustáceos y moluscos) y 22 (bebidas). Todos ellos suponen el 87,2 por 100 del total de las importaciones. Como se ha indicado, el principal capítulo es el de cereales, del que se han importado 15,7 millones de toneladas (37 por 100 del total).

En cuanto al valor, hay diecisiete capítulos que han superado los 1.000 millones de euros, igual que en 2016 y uno más que en 2015. El más relevante es el capítulo 3 (pescados, crustáceos y moluscos) del que se han importado 6.053 millones de euros y representa el 16,9 por 100 del total.

Por orden de importancia, se trata de los capítulos 3 (pescados, crustáceos y moluscos), 15 (grasas y aceites animal o vegetales), 10 (cereales), 8 (frutas y frutos sin conservar), 12 (semillas oleaginosas y plantas industriales), 22 (bebidas), 4 (leche, productos lácteos y huevos), 23 (residuos de la industria alimentaria), 24 (tabaco y sus sucedáneos), 2 (carne y despojos comestibles), 19 (productos derivados de cereales), 21 (preparaciones alimenticias diversas), 9 (café, té, yerba mate y especias), 20 (conservas y zumos vegetales), 7 (hortalizas y legumbres), 16 (conservas de carne o de pescado) y 18 (cacao y sus preparaciones). Todos ellos suponen el 93,8 por 100 del total.

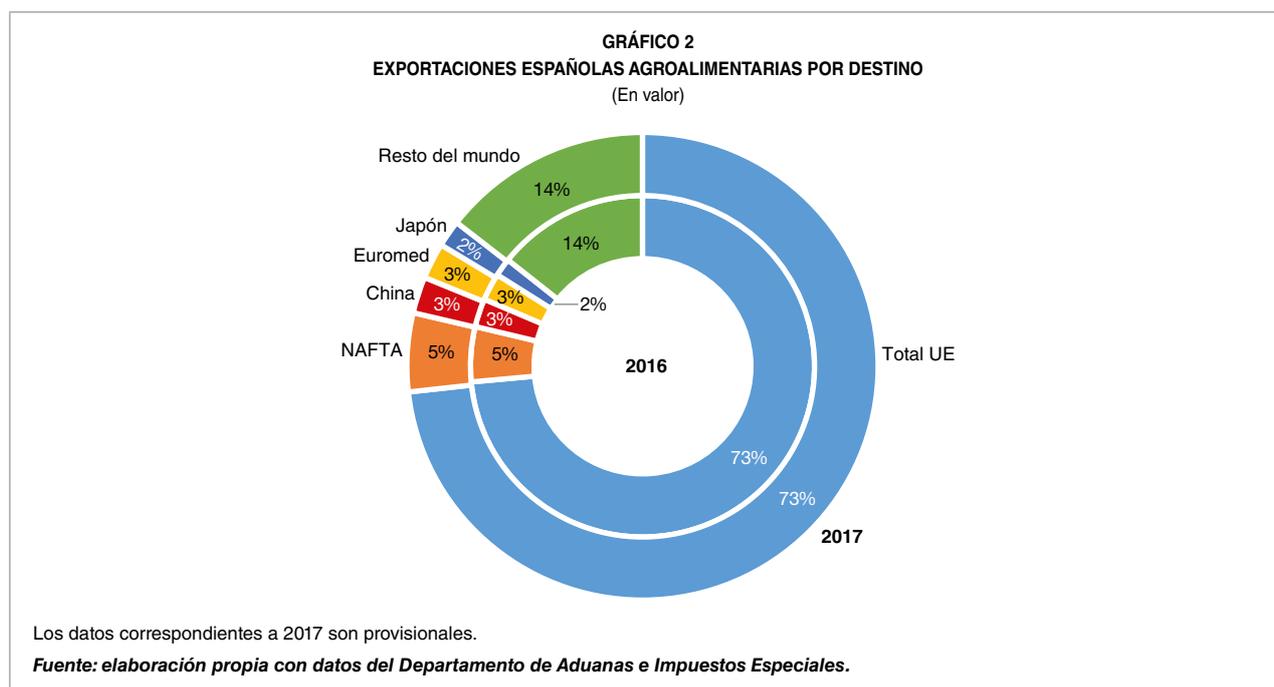
En todos los capítulos ha aumentado el valor de importación en 2017, salvo en los capítulos 18 (cacao y sus preparaciones), 11 (productos de la molinería y malta) y 22 (bebidas), además del avituallamiento.

2. Distribución geográfica del comercio exterior agroalimentario

2.1. Exportaciones por destino

Los principales destinatarios de las exportaciones españolas son los demás países de la Unión Europea (UE). En el Cuadro 4 y el Gráfico 2 se puede observar un aumento de nuestras exportaciones a la UE en valor (6 por 100) y en volumen (3,7 por 100), representando el 77,7 por 100 de nuestras exportaciones totales en volumen (77,1 por 100 en 2016) y del 73,2 por 100 en valor (73,5 por 100 en 2016).

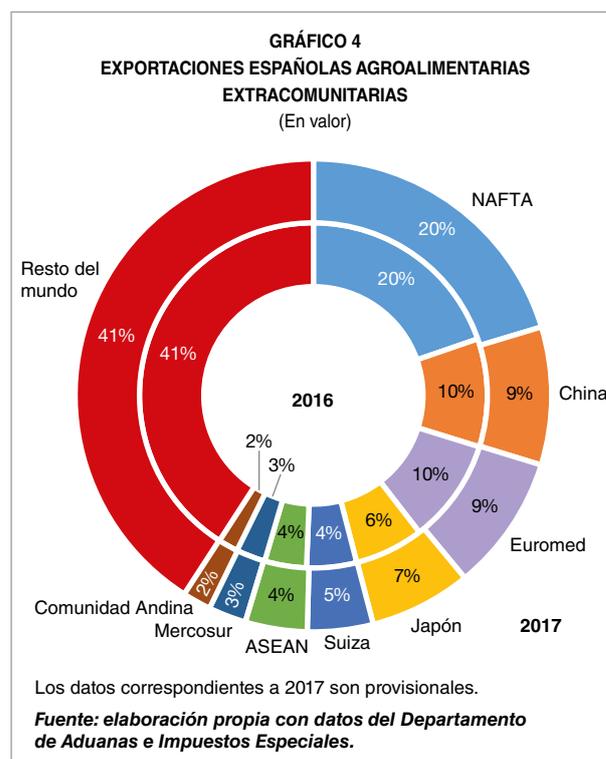
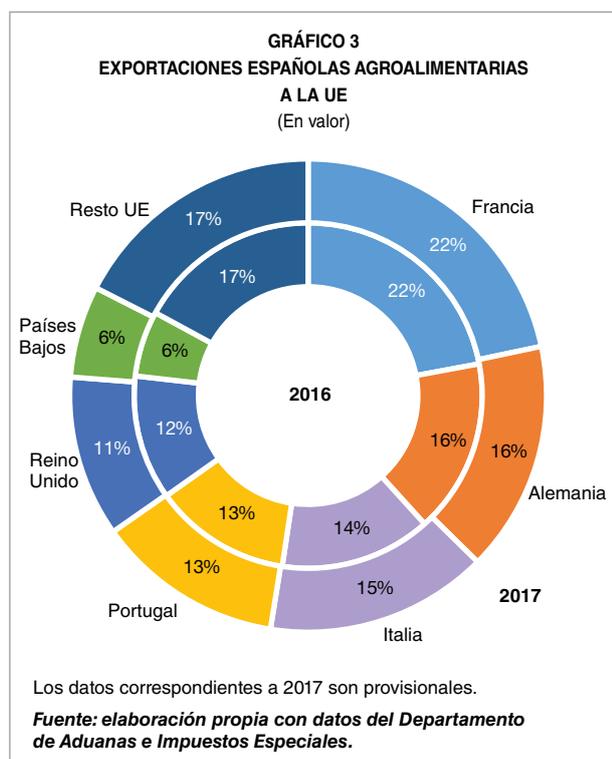
Considerados de manera individual, nuestros principales mercados en la UE son: Francia (15,9 por 100 en valor y 18 por 100 en volumen), Alemania (11,5 por 100 en valor y 13,5 por 100 en volumen), Italia (11,1 por ▷



100 en valor y 8,2 por 100 en volumen), Portugal (9,3 por 100 en valor y 11,5 por 100 en volumen) y Reino Unido (8,1 por 100 en valor y en volumen). Estos cinco países suponen el 59,2 por 100 de la exportación

española en volumen y el 55,9 por 100 en valor (Gráfico 3).

Fuera de la Unión Europea, superan la cuota del 1 por 100 del volumen China (2,3 por 100), Emiratos Árabes Unidos (2,1 por 100), ▷



CUADRO 4
EXPORTACIONES AGROALIMENTARIAS ESPAÑOLAS POR DESTINO

Países	2015		2016		2017		% variación 16/15		% variación 17/16		% sobre total 2017	
	Miles €	Toneladas	Miles €	Toneladas	Miles €	Toneladas	Valor	Volumen	Valor	Volumen	Valor	Volumen
	Francia	7.143.906	6.303.237	7.236.261	6.217.577	7.536.726	6.220.000	1,3	-1,4	4,2	0,0	15,9
Países Bajos	1.944.063	1.671.056	2.015.780	1.697.339	2.182.546	1.851.014	3,7	1,6	8,3	9,1	4,6	5,4
Alemania	5.018.649	4.351.252	5.339.578	4.409.217	5.478.561	4.658.474	6,4	1,3	2,6	5,7	11,5	13,5
Italia	4.568.139	2.812.669	4.608.759	2.483.150	5.260.167	2.814.004	0,9	-11,7	14,1	13,3	11,1	8,2
Reino Unido	3.625.933	2.598.236	3.827.677	2.696.619	3.831.666	2.778.527	5,6	3,8	0,1	3,0	8,1	8,1
Irlanda	183.383	139.735	203.281	162.154	222.517	174.425	10,9	16,0	9,5	7,6	0,5	0,5
Dinamarca	405.902	305.968	408.617	301.995	426.070	297.059	0,7	-1,3	4,3	-1,6	0,9	0,9
Grecia	277.655	161.898	289.972	149.979	327.186	156.202	4,4	-7,4	12,8	4,1	0,7	0,5
Portugal	3.950.674	4.017.560	4.188.611	4.034.774	4.421.440	3.963.080	6,0	0,4	5,6	-1,8	9,3	11,5
Bélgica	990.157	767.880	1.035.781	801.419	1.101.896	852.397	4,6	4,4	6,4	6,4	2,3	2,5
Luxemburgo	15.709	10.277	16.682	7.370	22.470	8.977	6,2	-28,3	34,7	21,8	0,0	0,0
Suecia	503.257	414.665	520.934	409.725	554.730	410.842	3,5	-1,2	6,5	0,3	1,2	1,2
Finlandia	188.181	156.664	194.248	155.194	189.096	143.800	3,2	-0,9	-2,7	-7,3	0,4	0,4
Austria	285.027	201.284	301.631	204.621	341.562	244.774	5,8	1,7	13,2	19,6	0,7	0,7
Malta	43.568	53.855	56.907	70.660	65.747	66.438	30,6	31,2	15,5	-6,0	0,1	0,2
Estonia	40.115	30.968	63.688	48.882	81.098	63.608	58,8	57,8	27,3	30,1	0,2	0,2
Letonia	103.459	100.040	85.440	72.794	96.977	73.790	-17,4	-27,2	13,5	1,4	0,2	0,2
Lituania	193.500	176.886	148.583	122.459	163.435	132.867	-23,2	-30,8	10,0	8,5	0,3	0,4
Polonia	842.341	774.949	921.461	771.704	970.558	811.861	9,4	-0,4	5,3	5,2	2,0	2,4
República Checa	402.139	382.058	443.284	384.329	461.555	381.307	10,2	0,6	4,1	-0,8	1,0	1,1
Eslovaquia	111.082	101.711	119.540	89.330	140.406	103.828	7,6	-12,2	17,5	16,2	0,3	0,3
Hungría	154.671	122.227	188.690	125.058	229.907	140.741	22,0	2,3	21,8	12,5	0,5	0,4
Rumanía	189.132	181.986	232.204	187.754	277.040	181.236	22,8	3,2	19,3	-3,5	0,6	0,5
Bulgaria	114.064	86.579	124.562	80.982	147.390	122.650	9,2	-6,5	18,3	51,5	0,3	0,4
Eslovenia	56.776	40.696	60.770	37.279	76.542	43.519	7,0	-8,4	26,0	16,7	0,2	0,1
Croacia	83.200	55.370	99.295	53.848	112.228	56.622	19,3	-2,7	13,0	5,2	0,2	0,2
Chipre	80.378	80.040	73.203	86.327	69.636	60.566	-8,9	7,9	-4,9	-29,8	0,1	0,2
Total UE	31.515.061	26.099.746	32.805.439	25.862.539	34.789.151	26.812.610	4,1	-0,9	6,0	3,7	73,2	77,7
EEUU	1.542.496	525.772	1.744.538	589.127	1.890.010	645.579	13,1	12,0	8,3	9,6	4,0	1,9
Canadá	232.406	122.470	261.371	122.533	307.948	155.508	12,5	0,1	17,8	26,9	0,6	0,5
México	339.773	92.558	319.258	96.448	385.069	131.124	-6,0	4,2	20,6	36,0	0,8	0,4
Total NAFTA (1)	2.114.675	740.800	2.325.167	808.108	2.583.027	932.211	10,0	9,1	11,1	15,4	5,4	2,7
Guatemala	20.400	7.478	23.910	9.523	26.367	10.957	17,2	27,3	10,3	15,1	0,1	0,0
Honduras	4.286	2.746	4.753	2.620	5.510	3.411	10,9	-4,6	15,9	30,2	0,0	0,0
El Salvador	9.899	4.966	8.281	4.555	13.083	5.758	-16,3	-8,3	58,0	26,4	0,0	0,0
Nicaragua	1.911	659	2.561	813	2.567	765	34,0	23,4	0,2	-5,9	0,0	0,0
Costa Rica	22.212	8.513	24.643	11.479	30.652	14.713	10,9	34,8	24,4	28,2	0,1	0,0
Panamá	31.142	14.909	31.208	12.015	35.598	13.256	0,2	-19,4	14,1	10,3	0,1	0,0
Total CA (2)	89.850	39.271	95.355	41.006	113.777	48.860	6,1	4,4	19,3	19,2	0,2	0,1

LA BALANZA COMERCIAL AGROALIMENTARIA EN 2017

Colombia	99.053	32.660	109.707	41.097	97.345	40.169	10,8	25,8	-11,3	-2,3	0,2	0,1
Ecuador	54.721	39.984	61.532	39.495	101.596	56.247	12,4	-1,2	65,1	42,4	0,2	0,2
Perú	37.846	11.118	45.907	9.860	47.373	12.443	21,3	-11,3	3,2	26,2	0,1	0,0
Total CAN (3)	191.620	83.762	217.146	90.452	246.314	108.859	13,3	8,0	13,4	20,4	0,5	0,3
Brasil	242.400	175.311	252.930	146.745	247.982	148.339	4,3	-16,3	-2,0	1,1	0,5	0,4
Paraguay	4.627	1.610	6.197	1.983	7.093	2.209	33,9	23,2	14,5	11,4	0,0	0,0
Uruguay	24.348	14.478	24.969	15.796	27.114	13.164	2,6	9,1	8,6	-16,7	0,1	0,0
Argentina	23.462	5.946	37.265	12.859	44.456	18.937	58,8	116,3	19,3	47,3	0,1	0,1
Total Mercosur (4)	294.837	197.345	321.361	177.383	326.644	182.649	9,0	-10,1	1,6	3,0	0,7	0,5
Miyanmar	1.661	646	2.064	857	2.684	1.133	24,2	32,7	30,1	32,2	0,0	0,0
Tailandia	57.985	74.251	77.481	91.656	86.480	95.652	33,6	23,4	11,6	4,4	0,2	0,3
Laos	339	248	68	16	71	15	-79,9	-93,5	3,2	-4,8	0,0	0,0
Vietnam	77.230	35.673	84.265	48.357	87.342	48.704	9,1	35,6	3,7	0,7	0,2	0,1
Camboya	1.728	376	2.891	603	4.366	1.106	67,3	60,5	51,0	83,4	0,0	0,0
Indonesia	12.636	9.414	16.486	9.636	18.802	9.266	30,5	2,4	14,0	-3,8	0,0	0,0
Malasia	34.253	21.411	45.377	26.679	50.867	55.794	32,5	24,6	12,1	109,1	0,1	0,2
Brunéi	114	35	132	36	90	40	16,2	4,9	-31,7	9,9	0,0	0,0
Singapur	57.460	22.691	69.970	27.161	77.088	29.673	21,8	19,7	10,2	9,3	0,2	0,1
Filipinas	127.001	88.405	160.558	113.937	206.253	137.092	26,4	28,9	28,5	20,3	0,4	0,4
Total ASEAN (5)	370.407	253.150	459.292	318.937	534.044	378.476	24,0	26,0	16,3	18,7	1,1	1,1
Marruecos	263.806	255.135	357.592	385.538	477.179	466.307	35,6	51,1	33,4	20,9	1,0	1,4
Argelia	356.545	361.322	327.427	285.657	294.580	206.292	-8,2	-20,9	-10,0	-27,8	0,6	0,6
Túnez	70.637	117.545	63.754	112.075	37.083	41.234	-9,7	-4,7	-41,8	-63,2	0,1	0,1
Egipto	114.625	100.073	127.218	107.585	91.553	65.141	11,0	7,5	-28,0	-39,5	0,2	0,2
Líbano	119.777	92.046	91.465	72.974	91.681	77.835	-23,6	-20,7	0,2	6,7	0,2	0,2
Siria	7.198	7.222	7.850	7.872	13.199	20.377	9,1	9,0	68,1	158,9	0,0	0,1
Israel	98.076	65.076	115.427	71.883	121.171	70.330	17,7	10,5	5,0	-2,2	0,3	0,2
Cisjordania y franja de Gaza	9.154	1.914	9.106	2.023	5.247	1.708	-0,5	5,7	-42,4	-15,6	0,0	0,0
Jordania	40.649	60.187	51.617	108.711	48.374	105.892	27,0	80,6	-6,3	-2,6	0,1	0,3
Total Euromed (6)	1.080.468	1.060.522	1.151.456	1.154.317	1.180.066	1.055.116	6,6	8,8	2,5	-8,6	2,5	3,1
Suiza	512.405	249.788	548.232	254.580	566.823	254.593	7,0	1,9	3,4	0,0	1,2	0,7
Turquía	108.268	115.925	101.405	98.367	145.613	92.420	-6,3	-15,1	43,6	-6,0	0,3	0,3
Sudáfrica	144.801	115.589	207.149	183.235	153.931	111.911	43,1	58,5	-25,7	-38,9	0,3	0,3
Chile	77.329	30.514	83.027	33.640	108.310	43.400	7,4	10,2	30,5	29,0	0,2	0,1
China	825.852	626.901	1.195.834	770.413	1.198.349	791.692	44,8	22,9	0,2	2,8	2,5	2,3
India	92.557	86.781	57.534	31.844	67.309	29.478	-37,8	-63,3	17,0	-7,4	0,1	0,1
Japón	667.306	226.823	758.280	247.862	879.175	279.313	13,6	9,3	15,9	12,7	1,9	0,8
Resto del mundo	3.972.314	3.283.885	4.286.515	3.282.323	4.606.082	3.371.249	7,9	0,0	7,5	2,7	9,7	9,8
Total mundo	42.057.749	33.210.800	44.613.193	33.355.006	47.498.616	34.492.838	6,1	0,4	6,5	3,4	100,0	100,0

Los datos correspondientes a 2017 son provisionales.

(1) NAFTA: Acuerdo de Libre Comercio de Norteamérica.

(2) CA: países parte del Acuerdo de Asociación entre la UE y Centroamérica.

(3) CAN: países parte del Acuerdo Comercial entre la UE y la Comunidad Andina.

Fuente: elaboración propia con datos del Departamento de Aduanas e Impuestos Especiales.

(4) Mercosur: Mercado Común del Sur.

(5) ASEAN: Asociación de Naciones del Sudeste Asiático.

(6) Euromed: países participantes en el Proceso de Barcelona de 1995.

EEUU (1,9 por 100) y Marruecos (1,4 por 100). En valor, superan el 1 por 100 de las exportaciones totales: EEUU (4 por 100), China (2,5 por 100), Japón (1,9 por 100), Suiza (1,2 por 100) y Marruecos (1 por 100).

Por bloques de países, son mercados relevantes los Estados que forman parte del Acuerdo de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA) y los países euromediterráneos (Gráfico 4). Las exportaciones españolas a NAFTA suponen el 2,7 por 100 del volumen y el 5,4 por 100 del valor total, y han aumentado con respecto a 2016 un 15,4 por 100 en volumen y un 11,1 por 100 en valor. Tres cuartas partes del valor de estas exportaciones tienen como destino EEUU.

Nuestras exportaciones a los países euromediterráneos representan el 3,1 por 100 en volumen y el 2,5 por 100 en valor, y han aumentado un 2,5 por 100 en valor, aunque en volumen se han reducido un 8,6 por 100.

2.2. Importaciones por origen

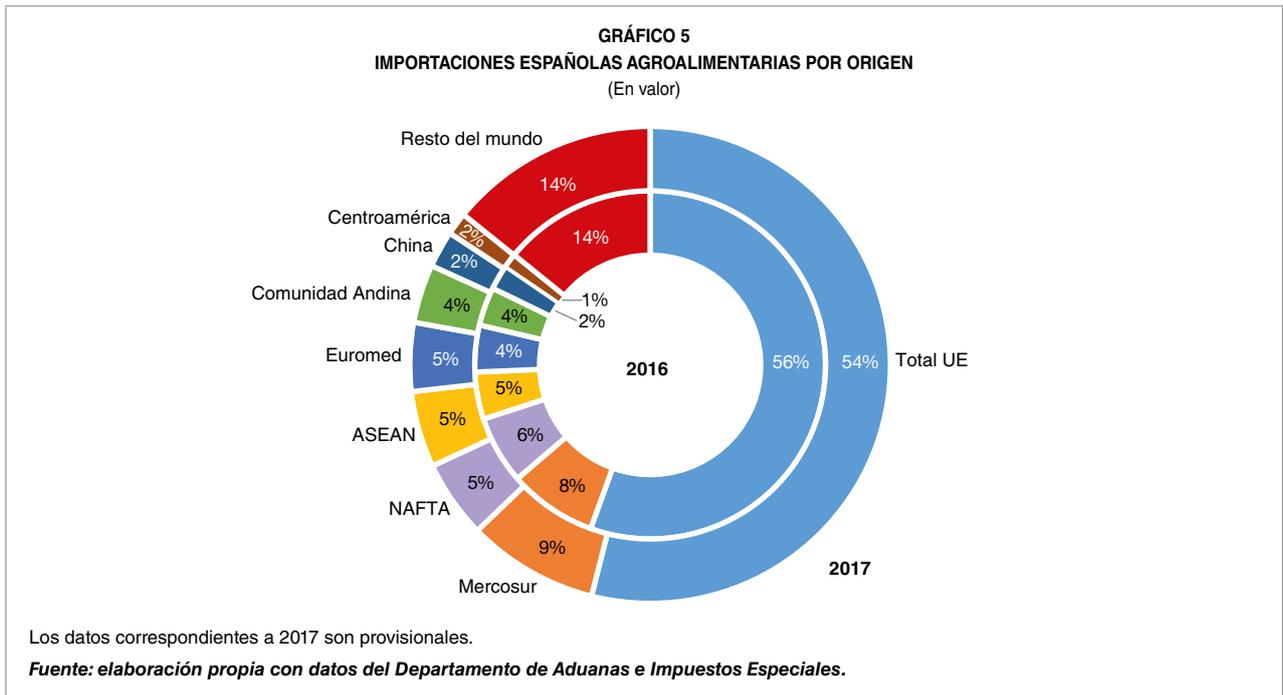
Los principales proveedores de productos agroalimentarios (Cuadro 5 y Gráfico 5) son también los demás países de la UE. En términos porcentuales sobre el total de 2017, representan en volumen el 49,3 por 100 (54 por 100 en 2016) y en valor, el 53,9 por 100 (55,5 por 100 en 2016). Al compararlos con las importaciones de 2016, y en términos porcentuales, aumentan en valor (4,3 por 100), si bien disminuyen en volumen (2,9 por 100).

Los principales proveedores europeos en términos de volumen son Francia (más de 7 millones de toneladas), Bulgaria (más de dos millones de toneladas), Portugal, Rumanía, Alemania (estos tres con más de 1,5 millones de toneladas) y Países Bajos (con más de un

millón de toneladas). En términos de valor, los principales proveedores son Francia, Alemania, Países Bajos, Portugal, Italia y Reino Unido, todos ellos con importaciones superiores a 1.000 millones de euros, y suponen el 41,7 por 100 del valor total importado por España. Fuera de la UE, igualan o superan la cuota del 1 por 100 del volumen Ucrania (9,8 por 100), Brasil (11,8 por 100), Argentina (5,9 por 100), EEUU (4 por 100), Indonesia (3,7 por 100), Marruecos (1,4 por 100), Canadá (1,3 por 100) y Paraguay (1,2 por 100).

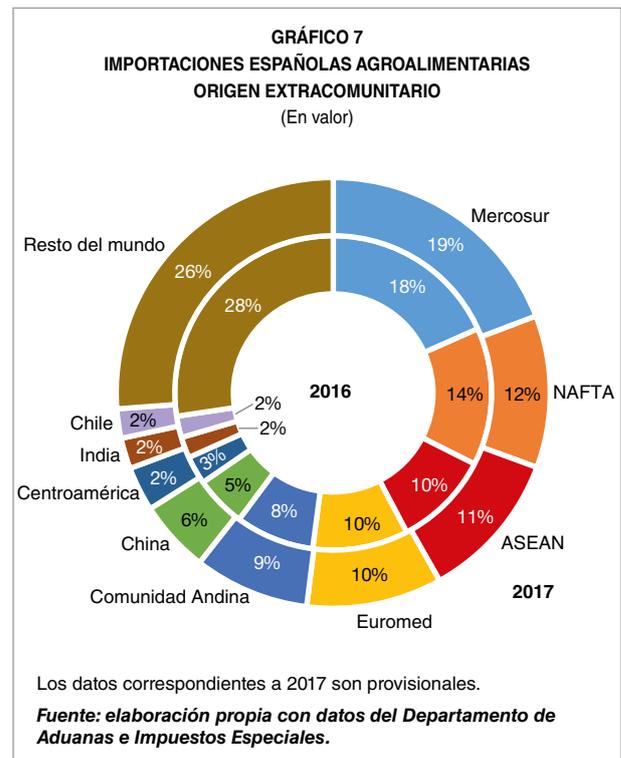
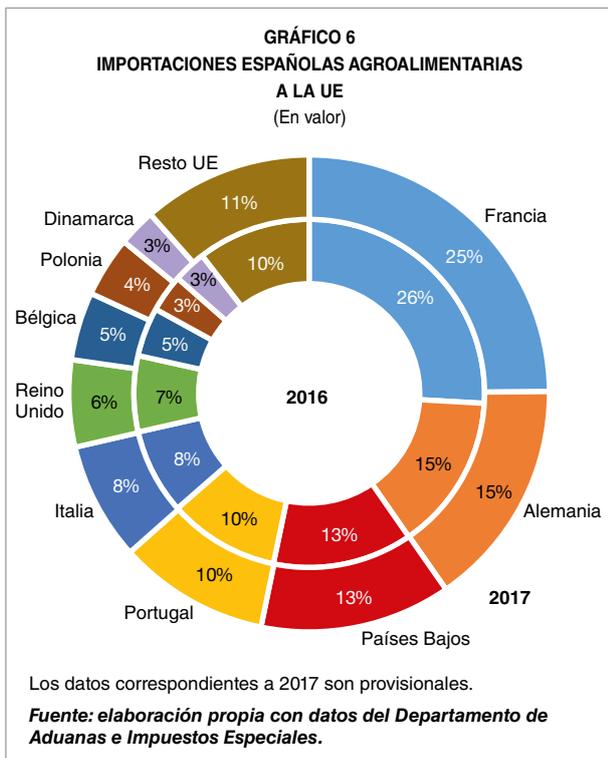
Por lo que respecta al valor, solo cuatro países superan el 5 por 100, uno menos que el año pasado: Francia (13,4 por 100), Alemania (8,3 por 100), Países Bajos (6,9 por 100) y Portugal (5,5 por 100) (Gráfico 6). Fuera de la UE, superan el 1 por 100 Brasil (4,6 por 100), EEUU (4 por 100, aunque en 2016 superaba el 5 por 100), Marruecos (3,9 por 100), Argentina (3,5 por 100), Indonesia (3 por 100), Ucrania (2,9 por 100), China (2,5 por 100), Ecuador (1,6 por 100), Perú (1,6 por 100), India (1,1 por 100), Vietnam (1 por 100) y Chile (1 por 100).

Por bloques, fuera de la UE, el siguiente grupo de países, por orden de importancia, es el Mercado Común del Sur (Mercosur) (Gráfico 7). Al igual que en 2016, Mercosur mantiene la segunda posición entre los principales proveedores. En términos porcentuales sobre el total de 2017, Mercosur representa el 19 por 100 en volumen (13,9 por 100 en 2016) y el 8,8 por 100 en valor (8,2 por 100 en 2016). Las variaciones porcentuales respecto al año anterior indican un incremento en valor y en volumen (16,5 y 45,3 por 100 respectivamente). Brasil y Argentina continúan siendo los principales proveedores tanto en volumen (5 millones y de 2,5 millones de toneladas respectivamente) como en valor (1.641 millones y 1.271 millones de euros respectivamente). ▷



El tercer grupo de países proveedores es NAFTA, con el 5,6 por 100 del volumen y el 5,3 por 100 del valor total importado. Con respecto a 2016, las importaciones se han reducido ligeramente

en volumen (-0,8 por 100 en volumen) y de forma más acusada en valor (-10,3 por 100). Igual que en el caso de las exportaciones, alrededor de las tres cuartas partes vienen de EEUU. ▷



CUADRO 5
IMPORTACIONES AGROALIMENTARIAS ESPAÑOLAS POR ORIGEN

Países	2015		2016		2017		% variación 16/15		% variación 17/16		% sobre total 2017	
	Miles €	Toneladas	Miles €	Toneladas	Miles €	Toneladas	Valor	Volumen	Valor	Volumen	Valor	Volumen
	Francia	4.769.683	7.951.787	4.807.072	7.725.535	4.813.377	7.380.595	0,8	-2,8	0,1	-4,5	13,4
Países Bajos	2.125.253	1.356.703	2.389.649	1.490.177	2.488.102	1.357.722	12,4	9,8	4,1	-8,9	6,9	3,2
Alemania	2.621.953	1.458.396	2.687.873	1.404.906	2.994.058	1.622.770	2,5	-3,7	11,4	15,5	8,3	3,8
Italia	1.349.783	748.322	1.469.404	776.154	1.544.563	766.376	8,9	3,7	5,1	-1,3	4,3	1,8
Reino Unido	1.235.879	1.306.903	1.310.011	2.001.133	1.140.464	948.030	6,0	53,1	-12,9	-52,6	3,2	2,2
Irlanda	252.365	60.742	272.003	72.780	283.389	73.068	7,8	19,8	4,2	0,4	0,8	0,2
Dinamarca	495.589	503.069	564.615	636.553	491.598	421.535	13,9	26,5	-12,9	-33,8	1,4	1,0
Grecia	172.561	97.784	185.294	133.461	193.703	77.716	7,4	36,5	4,5	-41,8	0,5	0,2
Portugal	2.040.851	1.818.672	1.901.686	1.645.796	1.969.622	1.790.442	-6,8	-9,5	3,6	8,8	5,5	4,2
Bélgica	782.874	588.526	842.496	634.177	893.197	694.408	7,6	7,8	6,0	9,5	2,5	1,6
Luxemburgo	31.345	10.932	35.549	38.389	26.291	14.062	13,4	251,2	-26,0	-63,4	0,1	0,0
Suecia	210.348	338.593	221.206	281.884	316.713	216.163	5,2	-16,7	43,2	-23,3	0,9	0,5
Finlandia	29.239	117.912	23.221	90.370	12.931	29.623	-20,6	-23,4	-44,3	-67,2	0,0	0,1
Austria	154.969	114.880	161.595	107.004	177.183	152.363	4,3	-6,9	9,6	42,4	0,5	0,4
Malta	10.111	2.227	18.989	2.618	6.005	1.335	87,8	17,6	-68,4	-49,0	0,0	0,0
Estonia	13.057	53.563	18.267	75.133	17.700	56.337	39,9	40,3	-3,1	-25,0	0,0	0,1
Letonia	46.253	215.222	71.339	413.115	65.269	316.213	54,2	91,9	-8,5	-23,5	0,2	0,7
Lituania	126.072	496.499	117.802	561.351	91.035	340.460	-6,6	13,1	-22,7	-39,3	0,3	0,8
Polonia	524.661	469.115	643.592	607.965	792.799	595.323	22,7	29,6	23,2	-2,1	2,2	1,4
República Checa	84.440	98.340	75.814	24.965	78.602	27.508	-10,2	-74,6	3,7	10,2	0,2	0,1
Eslovaquia	37.494	42.156	36.046	27.110	30.293	26.840	-3,9	-35,7	-16,0	-1,0	0,1	0,1
Hungría	110.049	156.922	90.633	96.665	93.761	70.531	-17,6	-38,4	3,5	-27,0	0,3	0,2
Rumanía	264.469	1.191.346	315.894	1.349.991	383.042	1.779.923	19,4	13,3	21,3	31,8	1,1	4,2
Bulgaria	236.558	1.129.078	266.656	1.330.731	412.961	2.135.279	12,7	17,9	54,9	60,5	1,2	5,0
Eslovenia	7.099	3.645	9.845	4.488	12.170	5.103	38,7	23,1	23,6	13,7	0,0	0,0
Croacia	12.516	9.197	14.765	10.410	14.350	12.555	18,0	13,2	-2,8	20,6	0,0	0,0
Chipre	2.107	1.052	3.360	1.766	4.464	2.682	59,5	67,9	32,9	51,9	0,0	0,0
Total UE	17.747.577	20.341.583	18.554.675	21.544.627	19.347.643	20.914.965	4,5	5,9	4,3	-2,9	53,9	49,3
EEUU	1.756.902	1.876.253	1.684.646	1.752.456	1.447.147	1.709.967	-4,1	-6,6	-14,1	-2,4	4,0	4,0
Canadá	176.099	372.940	191.802	506.901	220.990	543.118	8,9	35,9	15,2	7,1	0,6	1,3
México	219.573	135.515	229.102	120.653	221.318	108.892	4,3	-11,0	-3,4	-9,7	0,6	0,3
Total NAFTA (1)	2.152.574	2.384.708	2.105.550	2.380.009	1.889.455	2.361.977	-2,2	-0,2	-10,3	-0,8	5,3	5,6
Guatemala	75.304	64.629	67.539	37.720	99.525	52.162	-10,3	-41,6	47,4	38,3	0,3	0,1
Honduras	32.334	8.043	35.470	11.596	67.110	58.898	9,7	44,2	89,2	407,9	0,2	0,1
El Salvador	33.888	12.416	47.027	22.487	68.668	27.592	38,8	81,1	46,0	22,7	0,2	0,1
Nicaragua	57.550	11.047	53.930	9.977	50.881	12.456	-6,3	-9,7	-5,7	24,9	0,1	0,0
Costa Rica	161.788	230.695	188.695	253.340	206.656	292.601	16,6	9,8	9,5	15,5	0,6	0,7
Panamá	37.339	26.553	38.252	23.368	58.535	34.627	2,4	-12,0	53,0	48,2	0,2	0,1
Total CA (2)	398.203	353.384	430.913	358.489	551.375	478.336	8,2	1,4	28,0	33,4	1,5	1,1

LA BALANZA COMERCIAL AGROALIMENTARIA EN 2017

Colombia	176.392	133.592	193.744	157.628	264.722	240.223	9,8	18,0	36,6	52,4	0,7	0,6
Ecuador	462.569	121.345	496.218	141.935	577.278	139.004	7,3	17,0	16,3	-2,1	1,6	0,3
Perú	432.476	209.146	506.091	247.505	580.117	277.751	17,0	18,3	14,6	12,2	1,6	0,7
Total CAN (3)	1.071.437	464.082	1.196.053	547.068	1.422.117	656.978	11,6	17,9	18,9	20,1	4,0	1,5
Brasil	1.527.377	3.544.246	1.227.660	2.740.055	1.640.691	5.007.346	-19,6	-22,7	33,6	82,7	4,6	11,8
Paraguay	144.153	364.407	141.299	329.761	194.570	512.694	-2,0	-9,5	37,7	55,5	0,5	1,2
Uruguay	74.510	74.532	53.891	25.544	65.759	34.895	-27,7	-65,7	22,0	36,6	0,2	0,1
Argentina	1.135.520	2.029.661	1.298.865	2.455.013	1.270.894	2.510.299	14,4	21,0	-2,2	2,3	3,5	5,9
Total Mercosur (4)	2.881.561	6.012.846	2.721.715	5.550.373	3.171.914	8.065.234	-5,5	-7,7	16,5	45,3	8,8	19,0
Myanmar	3.888	7.588	5.809	13.497	6.400	18.601	49,4	77,9	10,2	37,8	0,0	0,0
Tailandia	76.625	60.755	91.535	73.603	95.190	80.182	19,5	21,1	4,0	8,9	0,3	0,2
Laos	1.233	394	1.086	286	1.784	334	-11,9	-27,4	64,3	16,5	0,0	0,0
Vietnam	381.461	173.397	375.035	185.002	356.779	164.227	-1,7	6,7	-4,9	-11,2	1,0	0,4
Camboya	5.160	9.690	4.042	7.548	5.268	9.119	-21,7	-22,1	30,3	20,8	0,0	0,0
Indonesia	635.047	1.013.527	765.796	1.241.956	1.064.712	1.555.790	20,6	22,5	39,0	25,3	3,0	3,7
Malasia	152.306	299.880	136.002	218.315	180.520	259.248	-10,7	-27,2	32,7	18,7	0,5	0,6
Brunéi	0	0	0	0	0	0	—	—	—	—	0,0	0,0
Singapur	8.717	8.668	9.328	3.588	8.729	3.837	7,0	-58,6	-6,4	6,9	0,0	0,0
Filipinas	88.086	46.562	76.027	39.037	136.161	59.689	-13,7	-16,2	79,1	52,9	0,4	0,1
Total ASEAN (5)	1.352.523	1.620.461	1.464.661	1.782.833	1.855.543	2.151.026	8,3	10,0	26,7	20,7	5,2	5,1
Marruecos	1.011.333	430.507	1.172.239	505.795	1.388.451	591.727	15,9	17,5	18,4	17,0	3,9	1,4
Argelia	16.717	19.821	18.485	22.822	28.342	34.207	10,6	15,1	53,3	49,9	0,1	0,1
Túnez	337.084	111.190	136.832	41.015	119.456	33.853	-59,4	-63,1	-12,7	-17,5	0,3	0,1
Egipto	49.407	186.594	47.151	132.250	44.892	66.576	-4,6	-29,1	-4,8	-49,7	0,1	0,2
Líbano	3.814	8.486	1.326	1.353	661	365	-65,2	-84,1	-50,1	-73,0	0,0	0,0
Siria	9.152	3.359	21.573	8.654	47.213	16.462	135,7	157,7	118,9	90,2	0,1	0,0
Israel	47.059	24.864	51.043	24.878	40.071	20.453	8,5	0,1	-21,5	-17,8	0,1	0,0
Cisjordania y franja de Gaza	3	0	529	73	230	35	—	—	-56,6	-52,4	0,0	0,0
Jordania	2.432	1.736	1.898	1.123	1.978	1.524	-22,0	-35,3	4,2	35,7	0,0	0,0
Total Euromed (6)	1.477.002	786.557	1.451.076	737.963	1.671.295	765.202	-1,8	-6,2	15,2	3,7	4,7	1,8
Suiza	79.712	19.833	79.606	26.170	78.669	20.133	-0,1	32,0	-1,2	-23,1	0,2	0,0
Turquía	156.968	60.074	150.044	56.931	171.845	68.894	-4,4	-5,2	14,5	21,0	0,5	0,2
Sudáfrica	120.620	57.339	143.819	70.884	143.093	66.170	19,2	23,6	-0,5	-6,7	0,4	0,2
Chile	303.782	130.923	328.383	140.262	364.624	141.301	8,1	7,1	11,0	0,7	1,0	0,3
China	733.988	310.210	779.723	331.446	893.368	376.110	6,2	6,8	14,6	13,5	2,5	0,9
India	299.125	151.010	320.514	160.100	382.672	169.822	7,2	6,0	19,4	6,1	1,1	0,4
Japón	22.501	3.476	14.074	5.321	15.374	4.918	-37,5	53,1	9,2	-7,6	0,0	0,0
Resto del mundo	3.495.472	6.528.112	3.681.269	6.242.588	3.917.959	6.215.780	5,3	-4,4	6,4	-0,4	10,9	14,6
Total mundo	32.293.044	39.224.597	33.422.076	39.935.067	35.876.946	42.456.846	3,5	1,8	7,3	6,3	100,0	100,0

Los datos correspondientes a 2017 son provisionales.

(1) NAFTA: Acuerdo de Libre Comercio de Norteamérica.

(2) CA: países parte del Acuerdo de Asociación entre la UE y Centroamérica.

(3) CAN: países parte del Acuerdo Comercial entre la UE y la Comunidad Andina.

Fuente: elaboración propia con datos del Departamento de Aduanas e Impuestos Especiales.

(4) Mercosur: Mercado Común del Sur.

(5) ASEAN: Asociación de Naciones del Sudeste Asiático.

(6) Euromed: países participantes en el Proceso de Barcelona de 1995.

También tienen relevancia las importaciones de la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN), con un 5,1 por 100 del volumen y un 5,2 por 100 del valor, y las de los países euromediterráneos (1,8 por 100 del volumen y 4,7 por 100 del valor). ASEAN ha aumentado intensamente sus exportaciones en 2017 (20,7 por 100 en volumen y 26,7 por 100 en valor), y en menor medida lo han hecho los países Euromed (3,7 por 100 en volumen y 15,2 por 100 en valor).

3. Análisis sectorial del comercio exterior agroalimentario

El análisis sectorial se presenta resumido en este artículo. La balanza comercial con el análisis sectorial completo se encuentra en <http://www.comercio.gob.es/es-ES/comercio-exterior/informacion-sectorial/agroalimentarios/estadisticas/Paginas/estadisticas.aspx>

El Cuadro 6 permite tener una visión de conjunto del comercio exterior por sectores.

CUADRO 6
BALANZA COMERCIAL AGROALIMENTARIA POR SECTORES
(Miles de euros)

Descripción	2016			2017			% variación 2017/2016	
	Exportación	Importación	Saldo	Exportación	Importación	Saldo	Exportación	Importación
Cárnicos	6.538.344	2.108.137	4.430.207	7.175.531	2.294.029	4.881.502	9,7	8,8
<i>Bovino</i>	863.603	917.734	-54.131	982.532	1.004.995	-22.463	13,8	9,5
<i>Ovino-caprino</i>	313.009	73.820	239.189	301.315	72.043	229.272	-3,7	-2,4
<i>Porcino</i>	4.638.162	469.007	4.169.155	5.154.562	517.238	4.637.324	11,1	10,3
<i>Aves y huevos</i>	596.881	578.688	18.193	601.506	619.946	-18.440	0,8	7,1
<i>Otros animales</i>	126.689	68.888	57.801	135.616	79.807	55.809	7,0	15,9
Lácteos	968.371	1.501.513	-533.142	1.139.438	1.668.141	-528.703	17,7	11,1
Pesca	3.558.113	6.352.931	-2.794.818	3.988.343	6.971.022	-2.982.679	12,1	9,7
Cereales y prod. de la molinería	616.672	2.880.602	-2.263.930	622.340	3.009.412	-2.387.072	0,9	4,5
Res. de ind. alimentaria y piensos	963.732	1.712.164	-748.432	990.726	1.745.760	-755.034	2,8	2,0
Flores y plantas	327.854	210.964	116.890	362.762	216.325	146.437	10,6	2,5
Hortalizas y legumbres	5.876.348	1.165.547	4.710.801	6.000.002	1.221.608	4.778.394	2,1	4,8
Frutas	8.242.134	2.688.885	5.553.249	8.294.215	2.769.600	5.524.615	0,6	3,0
Conservas vegetales	2.599.947	1.182.756	1.417.191	2.749.304	1.238.030	1.511.274	5,7	4,7
Vinos, bebidas y vinagre	4.019.015	1.808.391	2.210.624	4.302.448	1.788.556	2.513.892	7,1	-1,1
Tabaco	246.238	1.472.143	-1.225.905	244.117	1.618.311	-1.374.194	-0,9	9,9
Grasas y aceites	4.247.915	2.317.023	1.930.892	4.938.407	2.948.362	1.990.045	16,3	27,2
S. oleaginosas, mandioca y forraje	636.538	2.042.728	-1.406.190	612.198	2.122.961	-1.510.763	-3,8	3,9
Café, té, cacao y azúcar	938.268	2.120.302	-1.182.034	951.294	2.242.208	-1.290.914	1,4	5,7
Industrias agroalimentarias	4.281.416	3.602.919	678.498	4.461.859	3.758.231	703.628	4,2	4,3
Otros productos	552.287	2.519.001	-4.847.316	665.632	264.390	401.242	20,5	-89,5
Total	44.613.193	33.422.076	11.191.117	47.498.616	35.876.946	11.621.670	6,5	7,3

Los datos correspondientes a 2017 son provisionales.

Fuente: elaboración propia con datos del Departamento de Aduanas e Impuestos Especiales.

*Teresa Fayos Gardó**
*Haydeé Calderón García**
*Juan Manuel García García***

¿A QUÉ BARRERAS SE ENFRENTAN HOY LAS PYMES EN EL MERCADO DE LAS LICITACIONES PÚBLICAS INTERNACIONALES?

El objetivo de este trabajo es contribuir a superar la escasa investigación existente sobre el acceso de las empresas españolas al mercado de las licitaciones públicas internacionales analizando, en particular, los problemas que encuentran las pymes. Se identifican y analizan las 21 barreras a las que estas se enfrentan en el mercado de las licitaciones públicas internacionales, clasificadas en función de su origen: unas determinadas por la propia Administración y por el país de la licitación, denominadas barreras externas, y otras debidas a las capacidades, recursos y habilidades de las pymes, denominadas internas. El análisis teórico se complementa con un estudio cualitativo de empresas españolas.

Palabras clave: internacionalización, barreras externas, barreras internas, pymes.

Clasificación JEL: H57, L53, M16.

1. Introducción

La reciente crisis económica supuso un gran desafío especialmente para las pymes, que se enfrentaron a la disminución tanto de la demanda como del acceso al crédito (Dolz *et al.*, 2014), viéndose obligadas a buscar nuevos mercados en crecimiento fuera de sus fronteras. Desde el punto de vista de la expansión internacional de una empresa, las licitaciones públicas internacionales constituyen una alternativa a la hora

de abordar mercados internacionales, entre otras razones porque no exigen financiación al comprador, el riesgo de impago es bajo y la demanda suele estar prefijada (Muro, 2009). La dimensión del mercado que representa este sistema de contratación pública es de alrededor del 12,8 por 100 del PIB de los países de la OCDE y el 29 por 100 de todo el gasto público de los Gobiernos (OECD, 2013).

A pesar de que la representación de las pymes en el total de empresas de la Unión Europea es del 99,8 por 100, su participación en la contratación pública es tan solo del 33 por 100 (GHK y Technopolis, 2013), y aunque las empresas españolas han mejorado su volumen de contratación en la última década, ▷

* Departamento de Comercialización e Investigación de Mercados. Facultad de Economía. Universidad de Valencia.

** Universidad Politécnica de Valencia.

Versión de septiembre de 2018.

este sigue situado por debajo de otros países de economías occidentales.

Algunos académicos subrayan la ausencia de completos y rigurosos trabajos empíricos en este área (Kutlina-Dimitrova y Lakatos, 2016), sin embargo, en los últimos veinte años, la temática ha ido generando mayor interés político, económico y académico, y por lo menos se han ido identificando las barreras que afectan a las pymes a la hora de abordar el mercado de las licitaciones públicas (Loader, 2005; Karjalainen y Kemppainen, 2008). No obstante, la mayor parte de trabajos no estudian el ámbito «internacional» de las mismas, y ningún trabajo se ha centrado en las pymes españolas.

Por tanto, consideramos de interés analizar las razones de la poca participación de las pymes en el proceso de licitación internacional, por lo que la presente investigación plantea como objetivo identificar y analizar las barreras y dificultades a las que se enfrentan cuando abordan un proceso de licitación pública internacional y que, entendemos, están detrás de esa falta de participación. Para ello se desarrolla una investigación cualitativa, apoyada por un *software* CAQDAS, a través de entrevistas en profundidad a directivos de pymes comprometidas con este mercado, que nos permitan identificar, analizar y clasificar el tipo de barreras a las que se enfrentan, de forma que sirvan de guía no solo a otras pymes que deseen aventurarse en dicho mercado, sino también a los organismos que les apoyan en el proceso.

2. Marco conceptual

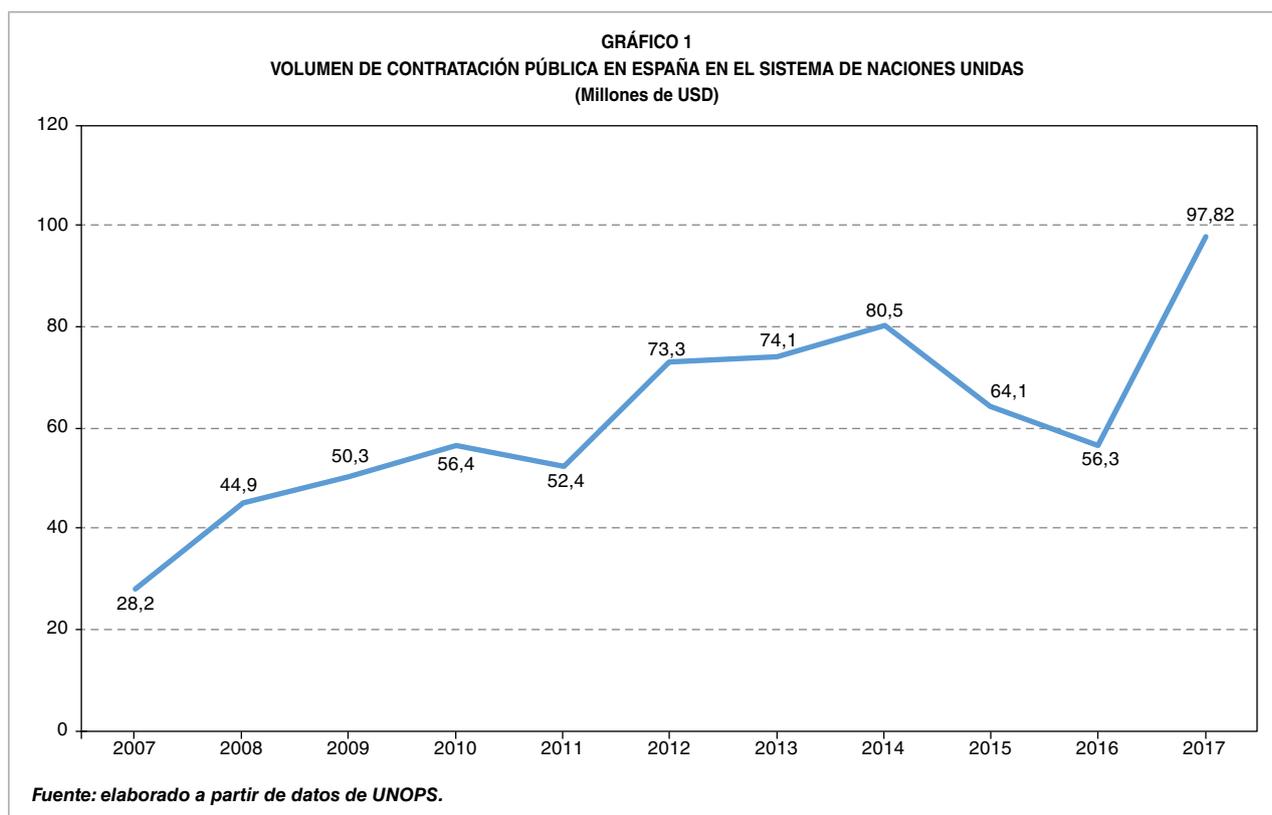
2.1. *El mercado de las licitaciones públicas internacionales*

La licitación es un procedimiento formal y competitivo mediante el cual se solicitan,

reciben y evalúan ofertas para la adquisición de bienes, obras o servicios y se adjudica el contrato al licitador que ofrezca la propuesta más ventajosa. La licitación puede ser pública o privada, y la pública puede ser internacional o local (BID, 1995). Las licitaciones públicas internacionales (LPI a partir de ahora) serán multilaterales cuando su financiación proceda de préstamos de organismos multilaterales de desarrollo (Muro, 2009). A su vez, existen distintos tipos de compradores en las LPI que podemos clasificar en tres grupos: los Gobiernos nacionales y sus diferentes niveles de administración (regional, local...), las instituciones internacionales no financieras (Europeaid, FED, ONU...), y las financieras (BM, BIRD, BEI, etcétera).

Los Gobiernos son los mayores consumidores de bienes y servicios y representan una importante oportunidad de mercado para todos los negocios (UNEP, 2009). En la UE, la compra de bienes y servicios públicos supone aproximadamente el 16 por 100 del PIB (European Commission, 2015), por lo que este volumen es una significativa oportunidad de negocio para que las empresas contraten con un atractivo, fiable y prestigioso cliente (Loader, 2005).

En concreto para España, las empresas están participando, directamente o en consorcios con empresas locales o de terceros países, en más de 462 licitaciones internacionales que pueden suponer 160.000 millones de euros (Secretaría de Estado de Comercio, 2017). Respecto al volumen de contratación pública de España en el sistema de Naciones Unidas, comprobamos en el Gráfico 1 que la evolución en los últimos años ha sido favorable, como también lo ha sido el número de contratos obtenidos en el sistema del Banco Mundial (ICEX, 2017). ▷



Si analizamos los datos del Banco Mundial (ICEX, 2018), España ocupa el octavo lugar, con un 3 por 100 de adjudicación sobre el total del PIB. La posición de las empresas españolas en relación a la LPI también se puede analizar desde otro tipo de parámetros. Según UNOPS (2017), de los 28 países más desarrollados, España ocupa el quinto lugar en cuanto al número de empresas registradas como proveedores oficiales del sistema de Naciones Unidas, el puesto 11 en cuanto a número de proveedores adjudicatarios, el 14 en cuanto al número de proveedores adjudicatarios de contratos de más de un millón de dólares (USD), el 40 dentro del Sistema de Naciones Unidas en cuanto a volumen de licitaciones adjudicadas, y el 14 dentro de los 28 países más desarrollados. A España, en función a su PIB, le correspondería ocupar el décimo lugar, por lo que no alcanza tampoco el nivel que reflejaría su PIB nacional.

2.2. Barreras de las pymes en el mercado de las licitaciones públicas internacionales

Teniendo en cuenta el peso específico que las pymes tienen en el contexto global económico de cualquier país, estas están muy subrepresentadas como suministradoras del sector público (McKevitt y Davis, 2013; Flynn y Davis, 2016a) y la cultura y los procesos que marcan estos procedimientos no suelen ajustarse a la forma de trabajar de una pyme (Loader, 2013). Recientemente, Flynn y Davis (2016b) concluían que «dado que las pymes están subrepresentadas como competidores en los concursos públicos, también lo están como eventuales ganadoras». No obstante, los mismos autores (Flynn y Davis, 2016a) afirman que las pymes pueden ser buenos contendientes si se les da la oportunidad de participar. ▷

TABLA 1
BARRERAS AL SUMINISTRO DE BIENES Y SERVICIOS A LA ADMINISTRACIÓN PÚBLICA POR PARTE DE LAS PYMES

Tipo de barrera	Clasificación según origen de la barrera	Clasificación por causas según Karjalainen y Kempainen (2008)	Descripción de la barrera	Autores	
Interna	Falta de recursos	Relativas al propio proceso de licitación	Escasez de recursos financieros. Ciclos de pago largos, costes de preparación de ofertas, necesidad de aportar garantías de licitación y garantías de ejecución.	MacManus (1991), Bovis (1998), Fee <i>et al.</i> (2002), Loader (2015)	
			Escasez de recursos administrativos y de gestión. Excesiva burocracia y papeleo requerido. Procesos muy largos y extensos. Disponibilidad de tiempo. Coste de dedicación a una oferta.	MacManus (1991), Bovis (1998), Fee <i>et al.</i> (2002), Loader (2005), Loader (2007), Karjalainen y Kempainen (2008), Peck y Cabras (2010), Cabras (2011), Loader (2015)	
			Falta de recursos legales.	Bovis (1998), Fee <i>et al.</i> (2002), Loader (2005), Loader (2007), Karjalainen y Kempainen (2008), Peck y Cabras (2010), Loader (2015)	
			Falta de recursos electrónicos.	Bovis (1998), Fee <i>et al.</i> (2002), Loader (2005), Loader (2015)	
	Falta de capacidades	Relativa al tamaño de los contratos	Tamaño de los contratos. Estructuras institucionales descentralizadas que agrupan necesidades de compra. Capacidad de suministro y, como consecuencia, necesidad de <i>networking</i> o asociación con otras empresas.	Bovis (1998), Loader (2015)	
	Falta de habilidades	Inadecuado acceso a información relevante	Falta de información sobre el anuncio de licitaciones. Necesidad de pagar por la información. Dificultad de determinar cuál es el contacto adecuado.	Bovis (1998), Fee <i>et al.</i> (2002), Loader (2005), Loader (2007), Loader (2015)	
			Falta de habilidades idiomáticas en las empresas.	Karjalainen y Kempainen (2008), Loader (2014)	
		Relativas al propio proceso de licitación	Falta de habilidades de gestión de licitaciones por parte del <i>management</i> . Falta de formación sobre cómo realizar planes de negocio. Falta de conocimiento sobre los requerimientos habituales a cumplir. Pobre cumplimentación de las ofertas.	Karjalainen y Kempainen (2008), Loader (2015)	
	Externa	Relativas a la propia Administración	Relativas al propio proceso de licitación	Complejidad de los procedimientos. Especificaciones de los pliegos de licitación vagas. Objetivos de las licitaciones con falta de prioridades claras. Procesos descentralizados que producen complejidad, confusión e inconsistencia.	MacManus (1991), Fee <i>et al.</i> (2002), Cabras (2011), Loader (2015)
				Dificultades en la comunicación entre Administración y proveedor.	MacManus (1991), Loader (2005), Cabras (2011), Loader (2013)
Criterio de precio más bajo vs « <i>value for money</i> ».				MacManus (1991), Fee <i>et al.</i> (2002), Loader (2005), Loader (2007), Peck y Cabras (2010), Cabras (2011), Loader (2015)	
Falta de competencia específica de los funcionarios que gestionan el procedimiento. Desconocimiento de la materia que se licita.				MacManus (1991), Fee <i>et al.</i> (2002), Loader (2005), Loader (2015)	

TABLA 1
BARRERAS AL SUMINISTRO DE BIENES Y SERVICIOS A LA ADMINISTRACIÓN PÚBLICA POR PARTE DE LAS PYMES (continuación)

Tipo de barrera	Clasificación según origen de la barrera	Clasificación por causas según Karjalainen y Kempainen (2008)	Descripción de la barrera	Autores
Externa	Relativas a la propia Administración	Relativas al propio proceso de licitación	Excesivos retrasos entre la finalización del plazo de entrega de ofertas y la decisión de adjudicación de contrato.	MacManus (1991), Loader (2015)
			Necesidad de demostrar experiencias y trayectorias previas (aversión al riesgo por parte de la Administración).	Loader (2005), Loader (2015)
			Escasez de tiempo entre adjudicación y ejecución de contratos.	Fee <i>et al.</i> (2002)
			Preferencia de algunas empresas en particular.	Bovis (1998), Loader (2005), Cabras (2011), Loader (2015)
			Falta de rentabilidad final de los contratos.	Fee <i>et al.</i> (2002)
	Relativas al país de destino	Relativas al propio proceso de licitación	Cumplimiento de requerimientos de estándares, certificaciones y normativas específicas, medioambientales, etc., en general y de otros países en particular (garantías de calidad). En ocasiones esto sirve para «calificar» proveedores y así realizar procesos restringidos.	Fee <i>et al.</i> (2002), Loader (2015)
		Fluctuaciones de cambio (moneda).	Fee <i>et al.</i> (2002)	

Fuente: elaboración propia.

La revisión de la literatura sobre licitaciones públicas muestra que no existe unanimidad entre los estudiosos en relación a las barreras que las pymes deben superar para tener éxito en el mercado. Por otro lado, muchos de los obstáculos que las empresas indican a la hora de abordar este mercado provienen de la esfera de la propia Administración y de los propios sistemas y procedimientos de licitación que perjudican la participación de muchas empresas, fundamentalmente las que muestran una carencia mayor de recursos como son las pymes.

En la Tabla 1 se sintetizan los resultados de los estudios más relevantes sobre barreras de las empresas en el acceso al mercado de la contratación pública internacional, diferenciando entre barreras internas (derivadas de las características y la actividad de la empresa) y barreras externas (las ocasionadas por

el entorno), y dentro de cada tipo, diferenciando en función del origen de la barrera. En un tercer nivel, se subclasifican las barreras de acuerdo con Karjalainen y Kempainen (2008), que diferencian según el origen del problema.

Reflexionando sobre el contenido de la Tabla 1, surge la primera crítica a la foto fija que aporta la revisión de la literatura precedente, ya que determinados procesos recientes en el modelo económico actual global, como los relacionados con la generalización de la subcontratación y con el desarrollo del concepto de *networking* o colaboración entre empresas, podrían estar resolviendo algunas de las barreras aportadas por estudios anteriores, como «la escasez de recursos financieros», «la escasez de recursos administrativos y de gestión», «el tamaño de los contratos», «la capacidad de suministro», «el cumplimiento de requerimientos: de estándares, certificaciones y normativas ▷

específicas», etcétera. En este sentido, la literatura académica indicaba que la colaboración entre empresas facilita a las pymes conseguir objetivos (Lu y Beamish, 2001; Mamavi *et al.*, 2017), aunque las empresas realmente no mostraban una clara predisposición a la colaboración. Sin embargo, hay indicios de que dicha colaboración sí podría estar produciéndose en la actualidad, ya que desde la perspectiva estricta de las LPI, Peck y Cabras (2010) confirman una tendencia por parte de las pymes a la participación en procesos de licitación operando a través del *networking*. Por otra parte, la digitalización del proceso de licitación parece imparable, ya que, según el BM (2017), «economías de todas las regiones están implementando reformas en este sentido», lo que consideramos que sin duda favorecerá a las pymes y les presentará distintos retos. Loader (2015) apunta que la barrera «falta de información sobre el anuncio de licitaciones» podría estar reduciéndose, aunque las diferencias entre países son grandes, ya que mientras algunos no tienen siquiera un portal o plataforma, otros disponen ya de sofisticadas plataformas que ofrecen amplitud de servicios (BM, 2017).

Consideramos, por tanto, que todas estas cuestiones, junto con la ausencia de investigaciones sobre las pymes españolas en el mercado LPI, aconsejan profundizar en la problemática existente en la actualidad del acceso de las mismas al mercado de las LPI.

3. Metodología

La metodología utilizada en la investigación está en línea con los enfoques metodológicos Grounded Theory, que «enfocan los fenómenos desde la perspectiva de aquellos que los viven», y que «son extremadamente

útiles cuando se estudian fenómenos cambiantes y su resultado no es solo una descripción de lo que está sucediendo, sino también del porqué y del cómo» (Corley, 2015). Dado que no existen estudios académicos propios en el ámbito de las pymes para el caso español, hemos escogido la metodología cualitativa a través del estudio de casos debido a la naturaleza exploratoria de nuestros objetivos, ya que, como indica Pratt (2009), es flexible y permite la emergencia de hallazgos inesperados. El proceso de investigación cualitativa se ajustó al modelo de enfoque progresivo propuesto por Sinkovics y Alfoldi (2012) apoyado por un *software* CAQDAS.

Para la selección del número de empresas a estudiar se consideró la recomendación de Eisenhardt (1989), que establece entre cuatro y diez los casos a analizar en una investigación cualitativa de análisis de casos múltiples. La selección de los casos siguió una estrategia de cuotas de acuerdo con el tipo de empresa (tamaño y sector). Las empresas debían satisfacer los criterios de ser pymes y haber ganado alguna licitación internacional. Para identificar a las empresas, se analizaron sus webs y los informes existentes, lo que además permitió obtener información relevante sobre sus actividades y estar preparados para la realización de las entrevistas. Además del análisis de fuentes secundarias, cuando fue posible se entrevistó a más de un informante por empresa para superar la limitación de la metodología cualitativa al obtener distintos puntos de vista del mismo fenómeno (Eisenhardt y Graebner, 2007) y permitir la triangulación de la información, lo que, de acuerdo con Doherty (2009), es un medio útil para mejorar la validez y credibilidad. Los entrevistados (Tabla 2) fueron ocho directivos responsables de licitaciones internacionales. ▷

TABLA 2
CARACTERÍSTICAS DE LAS EMPRESAS Y PERSONAS ENTREVISTADAS

Empresa	Sector	Tamaño	Años de experiencia LPI	Importe LPI (€)	Áreas geográficas con experiencia en licitaciones	Código	Cargo de la persona entrevistada
EPS1	Servicios de mantenimiento y limpieza nuclear	Pequeña	9	22.000.000	Europa y Centroamérica	EPS11	Responsable de Apoyo a Proyectos
						EPS12	Director de Operaciones
EPS2	Desarrollo de Software	Pequeña	12	400.000	Sudamérica y Europa	EPS20	Gerente-socio fundador
EPB1	Imprenta	Pequeña	3	200.000	Europa	EPB10	Adjunto a Gerencia
EPS3	Servicios de formación	Pequeña	4	120.000	Europa y Centroamérica	EPS30	Gerente
EMS1	Servicios de formación	Mediana	6	7.000.000	Centroamérica, Sudamérica y Balcanes	EMS10	Director del Departamento Internacional
EMS2	Tecnología agroalimentaria	Mediana	20	1.500.000	Europa, África, América y Asia	EMS20	Director Unidad Internacional
EMB1	Instituto de Promoción Exterior autonómico	Mediana	10	150.000	Centroamérica, Sudamérica y Oriente Medio	EMB10	Responsable licitaciones internacionales

Fuente: elaboración propia.

Debido a la complejidad del análisis de este tipo de procesos, se desarrolló un protocolo como guía práctica y conceptual para la recogida de la información. Se diseñó una entrevista semiestructurada con preguntas abiertas y tiempo ilimitado con el objetivo de obtener cualquier resultado inesperado y redirigir la entrevista de acuerdo con las respuestas. La recogida de la información siguió un protocolo común, la duración de las entrevistas osciló entre 45-60 minutos y todas se grabaron; posteriormente, se transcribieron íntegramente para evitar la pérdida o distorsión de la información. Una vez transcritas se les asignó un código en función de las características de la empresa y se incorporaron a una única Unidad Hermenéutica en el *software* CAQDAS Atlas.ti 7.5.10 para facilitar la documentación eficaz del proceso de investigación. El método de análisis del contenido se realizó siguiendo una serie de etapas. En primer lugar se codificaron las entrevistas, de acuerdo con las propuestas metodológicas

de Sinkoviks y Astolfi (2012); posteriormente se identificaron los bloques donde los entrevistados hablaban acerca de las barreras previamente identificadas en la revisión de la literatura (Hutchinson *et al.*, 2009) y que habían sido codificadas e incorporadas en el *software*. La lista inicial de códigos incluía 23, diez correspondientes a barreras internas, y trece a externas. El tercer paso consistió en codificar con un enfoque más inductivo, recodificando si aparecían nuevos códigos. En el proceso surgieron tres nuevas barreras no identificadas en la literatura académica. Por el contrario, hubo cinco barreras previamente identificadas por la literatura que no fueron identificadas por las empresas, por lo que la relación final de códigos incluyó un total de 21. Finalizado el proceso se analizó de nuevo cada entrevista, y posteriormente se revisaron en bloque con el objetivo de obtener tanto una visión específica de cada caso como una general de todos ellos (Miles y Huberman, 1994). ▷

4. Resultados y discusión

4.1. Barreras externas

La barrera externa, a la que las pymes se refieren mayoritariamente en la gestión de LPI, es la relativa al cumplimiento de los requerimientos que, en cada proceso de licitación, la Administración Pública exige aportar y/o cumplir (BECRQ), para que esta tenga el mínimo de valoración para ser revisada y para aceptar finalmente la ejecución de los trabajos exigidos. Esta problemática comprende: documentación administrativa, traducciones juradas de documentos, certificaciones específicas, competencia o solvencia técnica concreta para la ejecución del trabajo, homologaciones previas, requerimientos propios de ejecución, exigencias de contar con un socio local, etcétera.

EPS11: «... En muchas licitaciones que hay un mínimo técnico, hay una valoración técnica, y te dan una puntuación que tienes que pasar un mínimo...».

EPS11: «... es complicado porque te tienes que ir homologando primero para que te inviten y hacer las precalificaciones».

EMS20: «Te pueden pedir que tengas un socio... Puede puntuar mejor que haya un socio local, o no».

Una vez adjudicado, las Administraciones imponen a los adjudicatarios otra serie de pautas o requerimientos de necesario cumplimiento, debiendo ser creativos para poder cumplir con lo que la Administración solicita en cada momento.

Otra barrera importante es el cumplimiento de las normas administrativas y regulatorias en el mercado de destino (BENOR), e indica la falta de información o el desconocimiento inicial

de normas en el mercado donde la licitación se origina, o donde se van a ejecutar los trabajos, y también las potenciales trabas administrativas que allí se pueden encontrar (de tipo de laboral, en relación con permisos de entrada a personal de la empresa, de tipo fiscal...). En este sentido, tenemos, entre otras, las siguientes aseveraciones:

EPS11: «... lo más complicado cuando vas a entrar en un país nuevo es conocer cómo funciona a nivel laboral; por ejemplo, los convenios que tiene y los que aplican, temas de legislación o, por ejemplo, si hay cosas de contratos de larga duración de cuatro años».

EPS11: «... Por ejemplo, en uno que estamos haciendo ahora para un cliente en Suiza aplica la ley laboral de allí y, claro, no sabemos a día de hoy cómo funciona ni qué salarios tiene la gente.»

Otra barrera muy referida es la necesidad de demostrar experiencia y trayectoria previa (BEFEX). Esta barrera está relacionada, tal y como se indica en la literatura académica, con la aversión de la Administración a asumir riesgos. Las empresas indican que las posibilidades de una pyme, se reducen de forma drástica:

EPS11: «... cuando una licitación te pide que tengas experiencia en tres ámbitos y tú solo tienes uno...».

EMS10: «... cómo demostrar tu experiencia, o sea, en las licitaciones, para poder calificar, poder competir, inicialmente necesitas tener solvencia técnica, solvencia económica y experiencia profesional contrastable».

EPB10: «... Bueno, ahí tenemos siempre un hándicap; es el tema de los trabajos parecidos realizados en un país en concreto, ▷

con lo cual entras en la pescadilla que se muerde la cola. No tengo trabajos porque nadie me ha dado la oportunidad...».

Otras barreras son las relativas a la complejidad que encuentran en los procedimientos de licitación con los que se gestiona una LPI (BECPR) al presentar las ofertas y ejecutar los proyectos:

EMB10: «... es muy distinto que sea un proyecto de la Unión Europea, en el que los procedimientos están muy claros, que sea contratación pública en general, o que sea un contrato, por ejemplo, con un país extranjero».

Otros problemas identificados son: la dificultad de mantener canales de comunicación fluidos (BEFCA o falta de comunicación entre Administración y proveedor) con cada una de las diferentes Administraciones internacionales; las barreras culturales (BECUL) relacionadas con la ética, el control, la flexibilidad, etcétera, sobre todo en las relaciones con socios, incluso europeos; las fluctuaciones del cambio de una moneda (BEFCM); los excesivos retrasos en la Administración (BEERA) en resolver las adjudicaciones; y la falta de rentabilidad por tener que competir a la baja en precio; teniendo que ajustar para ello los márgenes (BEFRP), incluso una vez ya adjudicada la licitación.

4.2. Barreras internas

La barrera interna citada por las empresas de forma más significativa es la relativa a la carga administrativa que supone la gestión de este tipo de licitaciones internacionales (BIERA) y que, debido a la escasez de recursos humanos administrativos que se puedan dedicar a esta

actividad disponibles en las pymes, se convierte en una barrera importante que puede incluso relegar las licitaciones a una actividad residual:

EMS10: «... Puede ser también una cuestión meramente de equipos, que estés integrando varios equipos para preparar una licitación y de repente a nivel nacional te sale otra cosa que es más inmediata, quizá no tan rentable, y entonces tienes que desmontar rápidamente el equipo para dedicarte a ello».

La falta de recursos financieros (BIERF) es la segunda barrera interna más referenciada, ya que las LPI suponen una exigencia financiera importante para las pymes en forma de avales y garantías bancarias previas, que en ocasiones les impiden acudir. Las pymes también consideran un obstáculo el elevado coste de las traducciones juradas requeridas, y el coste de realizar la propia oferta, cuando implica contratar empresas de asesoría o consultoría externa. Las dificultades de las pymes con las cuestiones contractuales de tipo jurídico (BIFRL: falta de recursos legales) parten de que carecen de personal (o de capacidad financiera para contratarlo) con habilidades jurídicas específicas para gestionar extensos contratos, pliegos con lenguaje jurídico internacional, con referencias a marcos jurídicos de cada país u organismo, diferentes documentos para firmar acuerdos con proveedores internacionales, etcétera. También la falta de habilidades idiomáticas en las empresas en la lengua en la que se va a desarrollar la LPI (BIFHI) es otra de las barreras más citadas:

EPS30: «... algún tipo de licitación a nivel europeo que a lo mejor son lanzadas con la lengua materna, a lo mejor hablamos de ▷

Polonia o hablamos de Rumanía o Ucrania, pues a veces los pliegos están en polaco o en rumano».

La falta de información sobre el mercado en el que se va a desarrollar la LPI (BIFIM) y la dificultad de captar y conocer la información de mercado que afecta al ámbito en el que se va a desarrollar la licitación forman una barrera que encuentran y que es habitualmente mencionada en la literatura académica genérica de internacionalización de las pymes.

Otra barrera de las pymes es su escasez de habilidades de gestión específicas (BIFHG) a la hora de tramitar ofertas y ejecutar proyectos LPI, lo cual se debe a la falta de personal técnico especializado o a la falta de preparación del mismo, así como también a la falta de capacidad a la hora de captar información sobre el anuncio de licitaciones internacionales (BIFIL). Muchos entrevistados consideran que deben contar con colaboradores externos que les ayuden en esta gestión, y son conscientes de que pierden oportunidades debido a no mantener una actitud proactiva, sistemática y continuada de monitorización de oportunidades.

La falta de conocimiento sobre los requerimientos habituales a cumplir (BIFCR) es otra barrera identificada por las pymes, no refiriéndose en este caso a que los requerimientos sean difíciles de comprender ni que precisen de habilidades técnicas muy específicas o de alto nivel, sino que son muy extensos y dependen y varían según cada licitación y según cada organismo.

El tamaño de los contratos (BITCS) también se encuentra entre las barreras referenciadas por las empresas más pequeñas, pero también una mediana (EMS10) considera que los proyectos de gran tamaño implican la imposibilidad de acudir de forma individualizada o suponen inversiones y gastos de gran nivel.

4.3. Nuevas barreras identificadas

Se ha encontrado en el estudio una serie de barreras específicas no identificadas previamente en la literatura. En primer lugar, la barrera relativa a los plazos de tiempo, demasiado cortos, que tienen las empresas para presentar ofertas a partir del momento de la convocatoria de licitación (BEFTP). Es relevante porque provocan que en muchas ocasiones desestimen la posibilidad de presentarse.

EMS20: «... tienes que ser proactivo, tienes que intentar llegar a conocer cuándo va a salir la licitación cuanto antes, es fundamental el tiempo. Normalmente se convocan con poco tiempo y hay, digamos, indicios de que van a salir, de manera que tienes que prepararte antes de que estén anunciadas...».

Otra nueva barrera identificada es la relacionada con los riesgos políticos y de seguridad en el mercado destino de licitación (BERPS). El hecho de que una gran parte de licitaciones internacionales se realicen en países en desarrollo con inestabilidad política y social provoca una inseguridad que se hace evidente sobre todo en aspectos de gestión y para el personal desplazado:

EMS20: «... Yo no puedo mandar un técnico a Haití. No es seguro».

EMS20: «... problemas de cambios políticos; por ejemplo, el tema de la “Primavera Árabe”, Egipto, Túnez, te pillan de lleno».

EMS10: «Hay riesgos; eso los tienes que valorar y minimizar y nadie está exento de que haya una cuestión como la de Libia o la de Siria sobrevenida, que mientras estás allí te explota, o un huracán como el de Haití, o...». ▷

Relacionada con la anterior, aparece la barrera de falta de experiencia en los desplazamientos internacionales por parte del personal propio (BIFEP), que representa un gran obstáculo en la fase de ejecución del proyecto:

EMB10: «... enviar alguien a, por ejemplo, Azerbaiyán y estar allí, y hacer un proyecto de consultoría, sin tener experiencia en haber vivido en un país en desarrollo es duro».

4.4. Barreras en el mercado LPI: síntesis y discusión de resultados

A modo de síntesis, se recogen en la Tabla 3 las principales barreras que predominantemente afectan a las pymes entrevistadas, indicando la fase de la licitación sobre la que inciden.

Las cuatro barreras más mencionadas son externas, y de las diez primeras, las seis siguientes son internas. Con respecto a las externas, ▷

TABLA 3
BARRERAS IDENTIFICADAS CLASIFICADAS POR FASES Y NATURALEZA

Código	Descripción de la barrera	Número de referencias	Fase de la licitación a la que afecta la barrera**				Tipo de barrera
			0	1	2	3	
BECRQ	Cumplimiento de requerimientos	18		■	■		Externa
BENOR	Cumplimiento de normas administrativas y regulatorias en el mercado internacional de destino	10			■		Externa
BEFEX	Necesidad de demostrar experiencias y trayectorias previas (aversión al riesgo por parte de la Administración)	9		■			Externa
BECPR	Complejidad de los procedimientos	8		■	■	■	Externa
BIERA	Escasez de recursos administrativos y de gestión	8		■	■		Interna
BIFHI	Falta de habilidades idiomáticas en las empresas	8	■	■	■	■	Interna
BIERF	Escasez de recursos financieros	7		■			Interna
BIFIL	Falta de información sobre el anuncio de licitaciones	7	■				Interna
BIFHG	Falta de habilidades de gestión	7	■	■	■	■	Interna
BIFIM	Falta de conocimiento del mercado	6	■	■	■		Interna
BEFTP*	Plazos cortos para preparación de ofertas	6		■			Externa
BERPS*	Riesgos políticos y seguridad en mercado destino de licitación	5			■		Externa
BIFCR	Falta de conocimiento sobre los requerimientos habituales a cumplir	4		■	■	■	Interna
BITCS	Tamaño de los contratos. Capacidad de suministro	4		■	■		Interna
BEFCA	Falta de comunicación entre Administración y proveedor	3	■	■	■		Externa
BEFRP	Falta de rentabilidad final de los contratos	2			■		Externa
BIFRL	Falta de recursos legales	2		■			Interna
BECUL	Diferencias culturales con socios extranjeros	2			■		Interna
BEERA	Excesivos retrasos en la Administración	2		■			Externa
BEFCM	Fluctuaciones de cambio (moneda)	2		■	■		Externa
BIFEP*	Falta de experiencia en desplazamientos internacionales por parte del personal	1			■		Interna

*Nuevas barreras identificadas.

**Fases de la licitación: 0 (identificación potenciales licitaciones), 1 (preparación y presentación licitación seleccionada), 2 (ejecución de la licitación), 3 (final).

Fuente: elaboración propia.

el papel de apoyo de la Administración puede ser clave cara al futuro, sin embargo, con respecto a las internas, sugerimos que son las propias empresas las que deben actuar de una forma proactiva, ya que, tal y como apuntaron Fayos *et al.* (2015) al estudiar la internacionalización minorista, una buena parte de las externas pasarían a ser insignificantes siempre y cuando los problemas internos fueran exitosamente atajados. En este sentido, las pymes están desinformadas (por falta de tiempo o interés) sobre los programas de la Administración que les podrían facilitar minimizar dichas barreras. Con respecto a BIFIL y BIFIM, por ejemplo, se apreció dejadez para informarse sistemáticamente sobre licitaciones y sobre el país pese a las nuevas opciones *online* y los recursos disponibles (BM, 2017).

Llama la atención, sin embargo, que ninguna de las empresas citara otras barreras que sí aparecían identificadas previamente por los académicos (por ejemplo, la falta de competencia de los funcionarios de la Administración que gestiona la licitación, el breve espacio de tiempo que otorga la Administración Pública entre el momento de la adjudicación y el de inicio de su ejecución o la existencia de preferencias del organismo adjudicador por un tipo de empresas). Este hecho, junto con la aparición de nuevas barreras no presentes en la literatura académica precedente, nos sugiere un mercado en evolución y que exige investigación adicional.

5. Conclusiones e implicaciones para la gestión

El volumen de contratación pública internacional obtenido por las empresas españolas es inferior al peso específico del PIB español con respecto al resto de países, por lo que este

mercado es una gran oportunidad de negocio y de internacionalización, si bien presenta barreras y obstáculos para el acceso por parte de las empresas, especialmente si son pymes.

La aportación del trabajo, además de la constatación de que el mercado de las LPI para las empresas españolas está en transformación, es la identificación de las barreras a las que se enfrentan las empresas en su acceso al mercado de las LPI, clasificadas en función de su origen, unas determinadas por la propia Administración y por el país de la licitación, denominadas barreras externas, y otras debidas a las capacidades, recursos y habilidades de las pymes, denominadas barreras internas. Adicionalmente, se han identificado tres nuevas barreras que, hasta ahora, la literatura no había mostrado, dos de carácter externo y una de carácter interno.

De la investigación realizada se derivan sugerencias para la Administración Pública española, en particular, y para todas aquellas Administraciones de países con mayoría de pymes, en general. En primer lugar, la Administración tiene una responsabilidad y un rol decisivo en la mejora de los resultados de las pymes en el mercado de las LPI. La problemática que marca el nivel de participación de una pyme en el mercado de las licitaciones internacionales viene determinada por dos factores fundamentales: el propio proceso de licitación diseñado por la Administración Pública y el tamaño de la empresa. En este sentido, llama la atención que, de las cinco barreras más mencionadas por los entrevistados, cuatro hayan sido barreras externas. Las pymes perciben que los procedimientos de licitación a nivel internacional son complejos, exigentes desde la perspectiva administrativa, técnica y documental, y que su limitación en recursos económicos, en personal administrativo, en ▷

habilidades específicas e idiomáticas, a la hora de pretender acceder y desarrollar su actividad en este mercado, debido a su menor dimensión, es la razón fundamental para no poder obtener mejores resultados en este mercado.

Los organismos españoles de promoción de la internacionalización, partiendo de la consideración de las propuestas que ya realizó la OCDE en 2007 (OECD-APEC, 2007) para facilitar la participación de las pymes en el mercado LPI, deben continuar en la senda de apoyo ya iniciada especialmente a través del ICEX en materia de información y formación¹. Sin embargo, sugerimos adicionalmente que, partiendo de los resultados obtenidos en esta investigación, profundizaran en el conocimiento de distintos ámbitos. En primer lugar, es indispensable tener una radiografía actual de cuál es realmente la participación de las pymes en este mercado, ya que resulta imposible obtener datos en este sentido. En segundo lugar, profundizar en las necesidades de las pymes en este mercado. Y en tercer lugar, identificar cuáles son las empresas que realmente tienen potencial para operar en el mercado de las LPI. Así, aunque de esta investigación proponemos a continuación algunas líneas de actuación, reiteramos y subrayamos la importancia de un análisis profundo inicial antes de la planificación de los programas de apoyo y la identificación de aquellas empresas que estén realmente preparadas para aprovechar al máximo el apoyo público a recibir.

Algunas políticas que consideramos que pueden tener un gran impacto a medio y largo plazo, en la medida que van directamente dirigidas a la superación de gran parte de las barreras externas e internas más importantes

referenciadas por las propias empresas, son aquellas que minimicen el peso administrativo y burocrático que supone la presentación de ofertas, que animen a las pymes a su presentación de forma agrupada con otras empresas y colaboradores favoreciendo el concepto de «*supplier development*», que aumenta el conocimiento de las pymes en procedimientos, mercados, requerimientos, etcétera, sin olvidar las dirigidas a desarrollar habilidades específicas dentro de las propias pymes a través de programas de tutorización. Además de estar facilitando una mejor participación en este mercado, estaría indirectamente aumentando los resultados de las empresas en otras facetas como innovación, desarrollo de procedimientos, etcétera, y, en definitiva, incrementando su competitividad.

En términos de implicaciones de gestión para las pymes, es necesario enfatizar que si resuelven los problemas internos, los externos pueden pasar a un segundo plano, convirtiéndose en menos relevantes, por lo que las empresas que deseen acudir a los mercados LPI necesitan realizarlo de una forma estratégica. Ello implica, en primer lugar, un autoexamen y análisis interno realista, crítico y profundo, que incluya especialmente los recursos humanos. En segundo lugar, implica incorporar el objetivo en el centro de la estrategia internacional de la empresa, ya que es difícil obtener resultados en este mercado si se le da un enfoque residual o circunstancial, priorizando otras actividades de internacionalización convencionales y habituales. La empresa debe ser consciente de que los resultados no se obtendrán en el corto plazo, y que deberá invertir recursos financieros y de tiempo, pero, sobre todo, los recursos claves son los basados en personas, y si no se dispone de ellos, será necesario contratarlos sin importar su coste. En tercer lugar, la colaboración con otras empresas complementarias e ▷

¹ <http://www.icex.es/icex/es/navegacion-principal/todos-nuestros-servicios/multilaterales/plan-de-apoyo-en-mercados-multilaterales/index.html>

incluso competidoras, tanto españolas como extranjeras, es en muchas ocasiones el factor clave que permitirá acceder y, posteriormente, obtener una licitación.

Somos conscientes de que, a pesar de las aportaciones apuntadas de este primer acercamiento del mercado LPI en el ámbito de las pymes españolas, los resultados obtenidos no puedan ser generalizables a todos los sectores/mercados y tipos de pymes. En primer lugar porque no era este el objetivo de la metodología de investigación GT utilizada (Corley, 2015) y en segundo lugar porque, tal y como indican Frank y Roessl (2015), la heterogeneidad de las pequeñas y medianas empresas es muy grande y, por consiguiente, no es posible extraer afirmaciones que sirvan para todo el colectivo de pymes. No obstante, no nos queda más que reconocer que, desde la perspectiva de las barreras, el acceso al mercado internacional a través de las licitaciones es diferente de otras formas de acceso y, por lo tanto, abre un amplio campo de investigación.

Bibliografía

- [1] BID (1995). *Políticas básicas y procedimientos de adquisiciones del BID*. Disponible en: http://www.funcionpublica.gob.mx/unaopspflcredito/bid_3.htm#indice4 (Recuperado: mayo de 2017).
- [2] BM (2017). *Benchmarking public procurement*. Disponible en: <http://bpp.worldbank.org/~media/WBG/BPP/Documents/Reports/Benchmarking-Public-Procurement-2017.pdf> (Recuperado: junio de 2017).
- [3] BOVIS, C. (1998). «The regulation of public procurement as a key element of European economic law». *European Law Journal*, vol. 4, n.º 2, pp. 220-242.
- [4] CABRAS, I. (2011). «Mapping the spatial patterns of public procurement: a case study from a peripheral local authority in Northern England». *International Journal of Public Sector Management*, vol. 24, n.º 3, pp. 187-205.
- [5] CENTRAL INTELLIGENCE AGENCY, CIA (2015). *The World Factbook*. Disponible en: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/>. (Recuperado: abril de 2016).
- [6] CORLEY, K. G. (2015). «A commentary on “what grounded theory is...”». Engaging a phenomenon from the perspective of those living it». *Organizational Research Methods*, vol. 18, n.º 4, pp. 600-605.
- [7] DOHERTY, C. (2009). «A qualitative study of health service reform on nurses' working lives: Learning from the UK National Health Service (NHS)». *International Journal of Nursing Studies*, vol. 46, n.º 8, pp. 1134-1142.
- [8] DOLZ, C.; SAFÓN, V.; IBORRA, M. y DASÍ, A. (2014). «Antecedentes y dinamismo de la ambidestreza organizativa en las pymes». *INNOVAR. Revista de Ciencias Administrativas y Sociales*, vol. 24, n.º 53.
- [9] EISENHARDT, K. M. (1989). «Building theories from case study research». *Academy of management review*, vol. 14, n.º 4, pp. 532-550.
- [10] EISENHARDT, K. M. y GRAEBNER, M. E. (2007). «Theory building from cases: Opportunities and challenges». *Academy of management journal*, vol. 50, n.º 1, pp. 25-32.
- [11] EUROPEAN COMMISSION (2015). *Public procurement*. Disponible en: <http://ec.europa.eu/trade/policy/accessing-markets/public-procurement/>. (Recuperado: septiembre de 2016).
- [12] FAYOS, T.; CALDERÓN, H. y MOLLÁ, A. (2015). «Internationalization of SME retailer: barriers and the role of public support organizations». *International Journal of Retail y Distribution Management*, vol. 43, n.º 2, pp. 183-200.
- [13] FEE, R.; ERRIDGE, A. y HENNIGAN, S. (2002). «SMEs and government purchasing in Northern Ireland». *European Business Review*, vol. 14, n.º 5, pp. 326-334.
- [14] FLYNN, A. y DAVIS, P. (2016a). «Firms' experience of SME-friendly policy and their participation and success in public procurement». *Journal of Small Business and Enterprise Development*, vol. 23, n.º 3, pp. 616-635.
- [15] FLYNN, A. y DAVIS, P. (2016b). «Investigating the effect of tendering capabilities on SME activity and performance in public contract ▽

- competitions», *International Small Business Journal*, vol. 35, n.º 4, pp. 449-469.
- [16] FRANK, H. y ROESSL, D. (2015). «Problematization and conceptualization of “entrepreneurial SME Management” as a field of research: overcoming the size-based approach». *Review of Managerial Science*, vol. 9, n.º 2, pp. 225-240.
- [17] GHK y TECHNOPOLIS (2014). *Evaluation of smes' access to public procurement markets in the EU. Final Repor*. Disponible en: ec.europa.eu/DocsRoom/documents/2153/attachments/1/translations/en/renditions/pdf. (Recuperado: junio de 2017).
- [18] HUTCHINSON, K.; FLECK, E. y LLOYD-REASON, L. (2009). «The role of business support organisations in the process of retailer internationalization». *The International Review of Retail, Distribution and Consumer Research*, vol. 19, n.º 4, pp. 371-388.
- [19] ICEX (2018). *Informe de adjudicaciones a empresas españolas en 2017. Banco Mundial y Banco Interamericano de Desarrollo*. Oficina Económica y Comercial de España en Washington: ICEX España Exportación e Inversiones.
- [20] KARJALAINEN, K. y KEMPPAINEN, K. (2008). «The involvement of small-and medium-sized enterprises in public procurement: Impact of resource perceptions, electronic systems and enterprise size». *Journal of Purchasing and Supply Management*, vol. 14, n.º 4, pp. 230-240.
- [21] KUTLINA-DIMITROVA, Z. Y LAKATOS, C. (2016). «Determinants of direct cross-border public procurement in EU Member States». *Review of World Economics*, vol. 152, n.º 3, pp. 501-528.
- [22] LOADER, K. (2005). «Supporting SMEs through government purchasing activity». *The International Journal of Entrepreneurship and Innovation*, vol. 6, n.º 1, pp. 17-26.
- [23] LOADER, K. (2007). «The challenge of competitive procurement: value for money versus small business support». *Public Money and Management*, vol. 27, n.º 5, pp. 307-314.
- [24] LOADER, K. (2015). «SME suppliers and the challenge of public procurement: Evidence revealed by a UK government online feedback facility». *Journal of Purchasing and Supply Management*, vol. 21, n.º 2, pp. 103-112.
- [25] LU, J. W. y BEAMISH, P. W. (2001). «The internationalization and performance of SMEs». *Strategic management journal*, vol. 22, n.º 6-7, pp. 565-586.
- [26] MAMAVI, O.; MEIER, O. y ZERBIB, R. (2017). «How do strategic networks influence awarding contract? Evidence from French public procurement». *International Journal of Public Sector Management*, vol. 30, n.º 4, pp. 357-369.
- [27] MCKEVITT, D. y DAVIS, P. (2013). «Micro-enterprises: how they interact with public procurement processes». *International Journal of Public Sector Management*, vol. 26, n.º 6, pp. 469-480.
- [28] MCMANUS, S. (1991). «Why businesses are reluctant to sell to government». *Public Administration Review*, vol. 51, n.º 4, pp. 328-344.
- [29] MILES, M. y HUBERMAN, A. (1994). *Qualitative data analysis: An expanded sourcebook*.
- [30] MURO, J.F. (2009). *Iniciación a las Licitaciones Internacionales*, Programa ILI, Cámaras de Comercio e Industria y Navegación de España.
- [31] O'BRIEN, G. (1993). «Public procurement and the small or medium sized Enterprise». *Public Procurement Law Review*, n.º 2, pp. 82-92.
- [32] OECD (2013). «Government at a glance 2013: procurement data». Disponible en: www.oecd-ilibrary.org/docserver/download/4213201e.pdf?expires1/41457615797&id1/4id&accname1/4guest&checksum1/408034536CF468AD5353E82D5C2983E33 (Recuperado: marzo 2015).
- [33] OECD-APEC (2007). *Removing Barriers to SME Access to International Markets*. París: Organisation for Economic Cooperation and Development (OCDE) Publishing.
- [34] PECK, F. y CABRAS, I. (2010). «The Impact of Local Authority Procurement on Local Economies. The Case of Cumbria, North West England». *Public Policy and Administration*, vol. 26, n.º 3, pp. 307-331.
- [35] PRATT, M. G. (2009). «From the editors: For the lack of a boilerplate: Tips on writing up (and reviewing) qualitative research». *Academy of Management Journal*, vol. 52, n.º 5, pp. 856-862.
- [36] SECRETARÍA DE ESTADO DE COMERCIO (2017). «Licitaciones internacionales en las que participan empresas españolas. Informe 2016». *Dirección General de Comercio* ▷

Internacional e Inversiones. Recuperado en octubre 2017 de: http://www.mineco.gob.es/stfls/mineco/comercio/pdf/170728_Licitaciones_2016.pdf

- [37] SINKOVICS, R. R. y ALFOLDI, E. A. (2012). «Progressive focusing and trustworthiness in qualitative research». *Management International Review*, vol. 52, n.º 6, pp. 817-845.
- [38] UNEP (2009). *Boletín Informativo trimestral*, septiembre 2009. Disponible en: <http://www.unep.fr/scp/procurement/newsletters/0001/es/> (Recuperado: septiembre de 2017).
- [39] UNOPS (2008 a 2017). *Annual Statistical Report on United Nations Procurement*. Copenhague, Dinamarca: United Nations Office for Project Services.

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

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/limg/apa6.pdf>

Libros

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

Artículo en revista científica

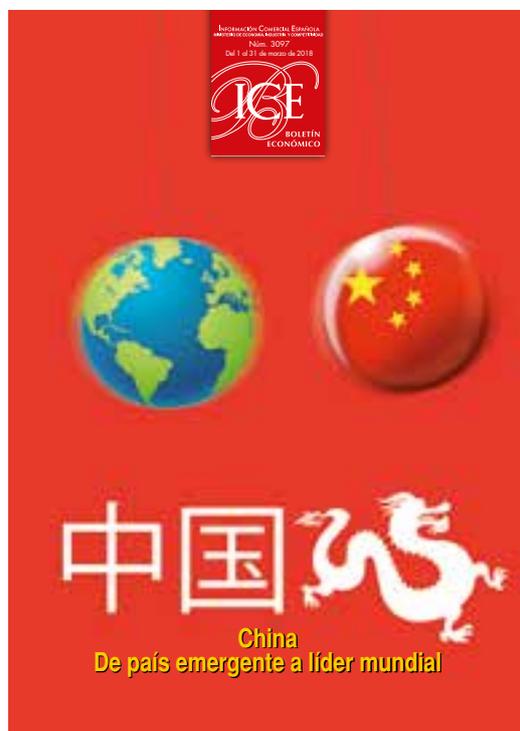
APELLIDOS, A.A. (año de publicación). «Título del artículo». *Título de la revista*, volumen (número), números de páginas.

Documento en línea

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

Los artículos publicados estarán disponibles en www.revistasICE.com

ÚLTIMOS MONOGRÁFICOS PUBLICADOS



BOLETÍN ECONÓMICO

ICE

INFORMACIÓN COMERCIAL
ESPAÑOLA



• 7 €+IVA



GOBIERNO
DE ESPAÑA

MINISTERIO
DE INDUSTRIA, COMERCIO
Y TURISMO