

Opinión

Los emergentes se han convertido en el centro de gravedad



Isabel Giménez

Seguendo la taxonomía del Fondo Monetario Internacional (FMI), se entiende por país emergente aquel que, sin haber alcanzado los niveles de renta, diversificación exportadora e integración financiera de las economías avanzadas, presenta acceso progresivo a mercados, crecimiento sostenido y relevancia sistémica creciente.

El FMI no proporciona una definición de diccionario con un umbral único, sino una clasificación estadística, no normativa. Y este matiz es cada vez más relevante, porque hoy por hoy no se les puede aglutinar como un mero bloque residual. Según esta definición oficial, hay un megagrupo de entre 150-160 países que no son economías avanzadas, definidas así por exclusión. Para decidir si la economía es avanzada o emergente, el Fondo usa tres criterios no estrictamente cuantitativos:

- **Renta per cápita** (indicativo, pero no suficiente): Una renta alta puede acercarlos a los países avanzados, pero se puede tener renta alta y seguir siendo emergente si se falla en los otros dos (caso de los países del golfo Pérsico).

- **Diversificación de exportaciones:** Si el 70% de las exportaciones son petróleo (o una sola materia prima), no es avanzada. Hace falta una base exportadora diversificada de bienes y servicios.

- **Integración en el sistema financiero global:** Grado de apertura, liquidez de mercado, facilidad de acceso para inversores extranjeros, profundidad de tu sistema financiero.

Según la descripción del FMI, existe un grupo de entre 30 y 50 países en una etapa de transición, con un crecimiento razonable, cierta apertura al capital externo y sistemas regulatorios y financieros en maduración. Históricamente, los países emergentes eran más frágiles, y se enfrentaban a problemas de volatilidad financiera, inflación persistente e inestabilidad política.

Entre sus principales dificultades económico-financieras destacan la volatilidad de sus divisas, con cambios bruscos en el valor de su moneda local, que puede encarecer las deudas y reduce la confianza de los inversores. También sufrían inflación crónica, con un aumento constante de los precios, que dañaba el poder adquisitivo de la población y complicaba el control monetario. Además de ello, también costes de capital y niveles de endeudamiento más altos, con déficit fiscales estructurales que les hacía depender en mayor medida de la financiación externa.

El pasado mes de abril supuso un punto de inflexión para la economía mundial. Por primera vez los países emergentes (EMDE) pasaron a pesar más que las economías avanzadas, al superar en

conjunto el 61% del PIB en paridad de poder adquisitivo (PPA). Han pasado de ser *la periferia* a convertirse en el *centro de gravedad* del ciclo económico.

Algunas cifras para reflexionar:

En apenas 20 años, su peso sobre el PIB en PPA ha pasado del 45% al 61%. Y si analizamos en detalle veremos como China ya supone el 19,89%, Estados Unidos cae al 14,54%. Y el G7 pesa menos que Asia emergente. Hoy por hoy los emergentes presentan un crecimiento medio del PIB del 3,1% (India, 6,5%; emergentes de Asia 4,9%; China, 4,4%, EMDE 3,9%), muy superior al de las economías avanzadas (Estados Unidos, 2,3%; y UE, 1,1%). Según el Banco Mundial, el crecimiento de los emergentes se ralentizará a 4% este año, pero aportan dos tercios del crecimiento global. Si excluimos a China de este bloque, mantendrían un 3,7% estable.

Según el Fondo Monetario, las tres palancas clave para el crecimiento global en 2026 serán:

a) Resiliencia comercial: Algunas economías ya se han “sacudido el impacto arancelario” por *re-routing* de cadenas y *boom* de IA/exportaciones asiáticas.

b) Materias primas críticas y energía: El *shock* de Oriente Próximo recorta la previsión de los países de la zona y del norte de África al 1,1%, y la de Arabia Saudí al 3,1%. Los países que tengan litio, cobre y/o petróleo evitarán el sufrimiento de la inflación.

c) Vulnerabilidad financiera invertida: La burbuja de la factura de la IA golpeará a los emergentes vía salidas de capital.

Según el Banco Mundial, existe un cierto riesgo de que lleguemos a un escenario adverso global: el crecimiento del PIB en 2026 podría ser del 2,5%, e incluso del 1,3%, si la guerra se alargara, con los países emergentes importadores como los más golpeados. A lo largo de la historia, los emergentes cabeza de fila tenían un crecimiento económico elevado, pero fallaban en la permeabilización y la distribución de dicho crecimiento.

Entre las principales dificultades para el salto cualitativo siguen estando los fanatismos religiosos, los populismos, la inestabilidad y los conflictos geopolíticos, el crecimiento demográfico, las elevadas tasas de desempleo juvenil, la falta de oportunidades profesionales, el cambio climático, la vulnerabilidad hídrica, el sector público hipertrofiado y la corrupción política.

Ya no se debe hablar de “crisis en los emergentes”. Hay crisis globales que pueden nacer tanto en países avanzados como en emergentes. La política monetaria de la Fed (con déficit y deuda pública desbocados) y del BCE (con problemas de competitividad y retroceso democrático) dependen hoy en mayor medida de lo que suceda en Delhi o en Yakarta, y las empresas de los países avanzados miran a los emergentes no sólo como proveedores, sino también (por su creciente capacidad adquisitiva) como mercados finales.

Directora general en la Fundación de Estudios Bursátiles y Financieros

Más ‘compliance’ de competencia



Alberto Escudero

Crear una cultura de cumplimiento de las normas de competencia en una empresa o asociación exige tiempo, recursos y una aplicación sistemática de medidas de gestión. La naturaleza del ordenamiento concursal no lo pone fácil. Identificar las conductas prohibidas no siempre resulta sencillo. Los tipos infractores están formulados de manera abierta, remiten a conceptos jurídicos indeterminados y requieren tener en cuenta el contexto económico y de mercado para valorar su legalidad. La delimitación precisa de las conductas concretas prohibidas y permitidas se encuentra en la jurisprudencia, en la práctica decisional y en las directrices de las autoridades de competencia. Solo conociendo este acervo y aplicándolo a la realidad de la empresa se podrá resolver después si sus estrategias, comunicaciones y acuerdos son compatibles. Además, es amplio el colectivo de trabajadores de una organización que puede llegar a cometer infracciones de competencia. Si no se les ha formado y trasladado pautas de actuación para respetar estas normas, podrán incumplirlas sin ser conscientes de ello.

En este complejo contexto, los programas de *compliance* de competencia ayudan a que las empresas y asociaciones puedan afrontar el reto de generar esta cultura de cumplimiento, con el fin de minimizar el riesgo de comisión de estas infracciones.

La Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC) y las autoridades autonómicas de competencia fomentan acertadamente aplicar estos programas. En 2020, la CNMC publicó su Guía de *compliance* de competencia, con recomendaciones sobre el contenido material de los programas. Los requisitos exigidos para considerar que el programa es eficaz están alineados con los mejores estándares internacionales. Esta guía ha permitido que un amplio y creciente número de empresas y asociaciones implanten o refuercen sus programas de *compliance* de competencia.

El pasado mes de junio, la CNMC publicó una nueva versión. Es digno de elogio que, en su tramitación, haya actuado con transparencia, mediante dos consultas públicas sucesivas. La Comisión indica que, en términos generales, las observaciones presentadas confirmaban la utilidad de la guía. En lo esencial, sigue prescribiendo que estos programas se construyan sobre los siete pilares conocidos: implicación del órgano de gobierno y de la alta dirección, formación, sistema interno de información, *compliance officer*, matriz de riesgos y controles, procedimiento interno para la gestión de denuncias y régimen disciplinario. En relación con cada uno de estos pilares, la nueva guía añade determinados requisitos, en gran medida ya exigidos previamente por la norma UNE 19603 de *compliance* de competencia.

Al mismo tiempo, es digno de elogio que los cambios se dirijan a que ésta sea aplicada con un mayor

pragmatismo y flexibilidad. La CNMC quiere probablemente evitar que los requisitos exigidos para considerar que un programa es eficaz ejerzan un efecto de camisa de fuerza que dificulte el reconocimiento de la validez de los sistemas de gestión, por ejemplo, de empresas de menores dimensiones. Estos cambios también derivan de la necesidad de que los programas se apliquen tomando asimismo en consideración otras áreas relevantes del ordenamiento, como la normativa laboral y de protección del informante.

Flexibilizar los beneficios

La guía indica que el programa puede operar en beneficio de la empresa en el marco de un eventual procedimiento sancionador. Dispone que las empresas investigadas podrán beneficiarse de una exención de la prohibición de contratar con el sector público si demuestran la efectividad real del programa, su idoneidad e implantación efectiva. Como novedad positiva, ya no se vincula la concesión de este beneficio al reconocimiento de los hechos ni a la colaboración con la autoridad en el procedimiento. Además, el programa podrá servir para que la sanción sea atenuada. Para lograr esta reducción de la multa vinculada al programa, la empresa tendrá que, bien colaborar con la autoridad, bien poner fin a la infracción. Estos cambios sí conllevan una modificación muy sustancial. Probablemente, la CNMC quiere asegurarse con ellos un mejor anclaje en el tenor literal de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia, y en la Ley 9/2017, de 8 de noviembre, de Contratos del Sector Público.

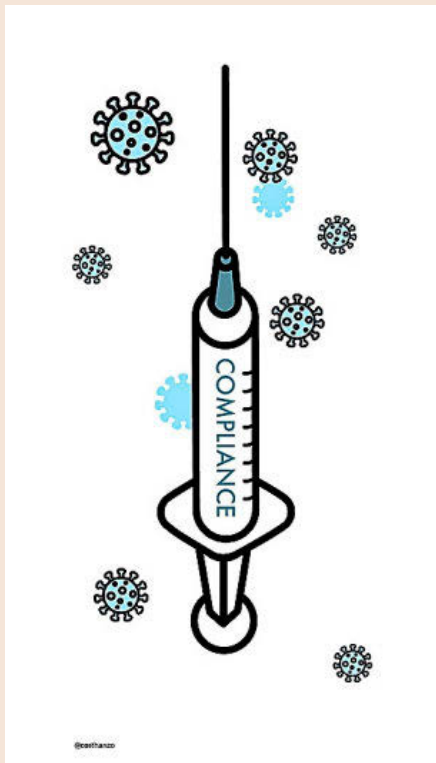
En términos generales, los cambios introducidos son positivos, en la medida en que apuntan a un mayor pragmatismo, flexibilidad y generosidad por parte de la Comisión en la valoración de estos programas.

La publicación de la nueva versión de la Guía abre una ventana de oportunidad idónea para que las empresas y asociaciones expuestas a riesgos de competencia implanten programas de *compliance* de competencia, si carecen de ellos. No parece previsible que vuelva a modificarse a corto plazo, por lo que

los nuevos programas que la tomen como referencia se construirán sobre bases sólidas. Es recomendable que las organizaciones que ya dispongan de un programa de *compliance* de competencia lleven a cabo una labor de *gap analysis* para detectar posibles carencias a la luz de la nueva Guía y, en su caso, hagan evolucionar sus programas para remediarlas. Las que aspiren a la excelencia en el *compliance* de competencia podrán plantearse obtener una certificación bajo los parámetros más exigentes de la norma UNE 19603.

En definitiva, anticipamos más *compliance* de competencia, orientado al objetivo de crear una cultura de cumplimiento de esta particular normativa, mediante la aplicación sistemática y sostenida de las medidas de gestión propuestas en la Guía de la CNMC. En el proceso, las empresas podrán aprovechar las lecciones ya aprendidas en el ámbito cercano del *compliance* penal.

Socio responsable de Competencia en PwC Tax & Legal



Los programas de ‘compliance’ de competencia ayudan a las empresas y asociaciones a crear cultura de cumplimiento