

INFORMACION COMERCIAL ESPAÑOLA  
MINISTERIO DE ECONOMÍA Y COMPETITIVIDAD

Núm. 3024

Del 1 al 31 de marzo de 2012



**Las exportaciones de materiales de defensa  
y de doble uso en el primer semestre de 2011**

**Nueva gestión portuaria española**

## En preparación

- Economía de EEUU: las tres últimas décadas
- Una década de cambio económico en Cabo Verde

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

### MINISTERIO DE ECONOMÍA Y COMPETITIVIDAD

NÚMERO 3024

#### Director

Santiago Elorza Cavengt

#### Jefa de Redacción

Pilar Buzarra Villalobos

**Redacción:** Carmen Fernández de la Mora, M<sup>a</sup> Isabel Gómez Espinosa. **Consejo de Redacción:** Antonio M<sup>a</sup> Ávila, Antonio Carrascosa, Rafael Coloma, Begoña Cristeto, José M<sup>a</sup> Fernández, Luis Fuentes, Rafael Fuentes, José C. García de Quevedo, Rafael Gómez Pascual, Francesc Granell, Silvia Iranzo, Nicolás López, Alicia Montalvo, Vicente Montes Gan, María Naranjo, Ödön Pálla, Fco. Javier Parra, Eva Povedano, Remedios Romeo, Darío Sáez, Francisco Javier Sansa, Cristina Serrano, Juan Varela. **Logo y diseño general:** Manuel A. Junco. **Portada:** Eduardo Lorenzo. **Edición y Redacción:** Paseo de la Castellana, 160, planta 10. Teléfonos: 91 349 48 41/ 349 75 86; **E-mail:** ice@minetur.es. **www.revistasICE.com**

Permitida la reproducción de los artículos contenidos en este Boletín, previo permiso por escrito de la Redacción

Impresión: DAYTON, SA  
Papel exterior: estucado brillo reciclado (65.92/200)  
Papel interior: offset reciclado (65.90/80)  
ECPMITYC: 1.ª ed./7501110  
EUAEVF: 7€ + IVA

D.L.: M-30-1958  
NIPO: 720-12-011-5  
ISSN: 0214-8307  
Catálogo general de publicaciones oficiales  
<http://www.060.es>



## S U M A R I O

		<b>En portada</b>
Subdirección General de Comercio Exterior de Material de Defensa y de Doble Uso	<b>3</b>	Exportaciones españolas de material de defensa de otro material y de productos y tecnologías de doble uso en el primer semestre de 2011
		<b>Colaboraciones</b>
Fernando González Laxe	<b>25</b>	La nueva gestión portuaria española
Mario Buisán García	<b>39</b>	El mercado hispano en EEUU
Ramón Casilda Béjar	<b>45</b>	Esta será la década de América Latina
Ignacio Aldeanueva Fernández y Carlos Ángel Benavides Velasco	<b>51</b>	La dimensión social de la educación superior: universidades socialmente responsables
Pilar Nova Melle	<b>59</b>	¿Los inmigrantes son un gasto para los países receptores?



*Subdirección General de Comercio Exterior de Material de Defensa y de Doble Uso\**

## **EXPORTACIONES ESPAÑOLAS DE MATERIAL DE DEFENSA, DE OTRO MATERIAL Y DE PRODUCTOS Y TECNOLOGÍAS DE DOBLE USO EN EL PRIMER SEMESTRE DE 2011**

Las estadísticas que se publican en este número del Boletín Económico de ICE son enviadas a las Comisiones de Asuntos Exteriores y de Defensa del Congreso de los Diputados. De esta manera, se da cumplimiento a lo dispuesto en el artículo 16 de la Ley 53/2007, de 28 de diciembre, sobre el control del comercio exterior de material de defensa y de doble uso, al mismo tiempo que se ofrece una detallada información de las operaciones de exportación de este tipo de productos en el primer semestre de 2011.

**Palabras clave:** armas de caza y deportivas, exportaciones autorizadas y realizadas, foros internacionales de control y no proliferación, cláusula *catch-all*, denegaciones, corretaje, tratado internacional sobre comercio de armas, proliferación, armas de destrucción masiva.

**Clasificación JEL:** F01, E31, L71.

### **1. Introducción**

Este informe incorpora las exportaciones autorizadas y realizadas de material de defensa, de otro material y de productos y tecnologías de doble uso del primer semestre de 2011 de acuerdo con lo dispuesto en el artículo 16 de la Ley 53/2007, de 28 de diciembre, sobre el control del comercio exterior de material de defensa y de doble uso. De esta manera, se da cumplimiento a la obligación del Gobierno consistente en presentar semestralmente al Congreso de los Diputados la información relativa a estas operaciones.

El análisis detallado de la política de control de las exportaciones de material de defensa, de otro material y de productos y tecnologías de doble uso llevada a cabo por la Secretaría General de Comercio

Exterior y la Junta Interministerial Reguladora del Comercio Exterior de Material de Defensa y de Doble Uso (JIMDDU) se realizará, como viene siendo habitual, con motivo de la publicación de las estadísticas de todo el año 2011.

### **2. Material de defensa**

El valor de las exportaciones realizadas en el primer semestre de 2011 ascendió a 1.099,8 millones de euros, con un incremento del 96,6 por 100 frente a lo obtenido en el primer semestre del año 2010 (559,3 millones de euros). Las principales operaciones correspondieron a una fragata a Noruega por valor de 357,8 millones de euros (cinco fragatas entregadas de un contrato de cinco unidades), así como un buque de vigilancia del litoral y un buque oceánico de vigilancia a Venezuela por valor de 259,5 millones de euros (cuatro buques entregados de un contrato de ocho unidades). Cabe destacar, también, las siguientes operaciones: un avión de ▷

\* Ministerio de Economía y Competitividad. Este artículo ha sido elaborado por Ramón Muro Martínez, Subdirector General de Comercio Exterior de Material de Defensa y de Doble Uso y José Luis Valenzuela Vadillo, Jefe de Servicio.

reabastecimiento en vuelo a Australia por valor de 103,6 millones de euros, tres aviones de transporte de tropas y apoyo logístico a México por valor de 57,2 millones de euros, combustibles con especificaciones militares a Estados Unidos por valor de 47,0 millones de euros, dos aviones de transporte de tropas y apoyo logístico a Portugal por valor de 41,2 millones de euros, un avión de patrulla marítima a Chile por valor de 25,6 millones de euros, un avión de transporte de tropas y apoyo logístico a Colombia por valor de 20,4 millones de euros, partes y componentes de aeronaves al Reino Unido por valor de 14,2 millones de euros, partes y componentes de aeronaves a Alemania por valor de 12,5 millones de euros y un avión de transporte de tropas y apoyo logístico a Tailandia por valor de 7,0 millones de euros.

Las exportaciones realizadas representaron un 84,5 por 100 de lo autorizado (1.301,0 millones de euros) en el primer semestre de 2011.

En lo referente al desglose por países de los productos exportados, las exportaciones realizadas a los socios comunitarios supusieron el 13,7 por 100 del total (151,3 millones de euros). La mayor parte del comercio tuvo lugar con aquellos países de la Unión Europea –Alemania, Reino Unido e Italia– con los que España mantiene proyectos industriales militares en común, como son, concretamente, los programas del avión de combate europeo EF-2000 y del avión de transporte militar A 400M. Es preciso resaltar que las exportaciones realizadas en conjunto a estos tres países ascendieron a 80,1 millones de euros (7,3 por 100 del total). El importe fue de 43,7 millones de euros a Alemania (partes y componentes para el Eurofighter y el A 400M, componentes para los helicópteros Tigre y NH90, combustible con especificaciones militares, equipos para los programas de misiles Iris-T y Meteor, partes y componentes para el carro de combate Leopard, explosivos y armas cortas y ligeras con sus municiones), 27,1 millones de euros al Reino Unido (partes y componentes para el Eurofighter y el A 400M, componentes para el helicóptero Tigre, cargas para el misil Meteor, municiones de avia-

ción y de artillería y armas ligeras), y 9,2 millones de euros a Italia (partes y componentes para el Eurofighter, equipos del programa de comunicaciones electrónicas MIDS, partes y piezas de carros de combate y explosivos). Asimismo, cabe mencionar el envío de dos aviones de transporte de tropas y apoyo logístico a Portugal por valor de 41,2 millones de euros.

El 51,5 por 100 de las exportaciones españolas tuvieron como destino a países OTAN (566,3 millones de euros). Si se suman las exportaciones a países de la UE y la OTAN, el porcentaje asciende a 51,9 (570,6 millones de euros). El resto de las exportaciones (529,2 millones de euros; 48,1 por 100), una vez descontadas todas aquellas con destino a países de la UE y de la OTAN, se repartieron entre 37 países, entre los que destacaron Venezuela (dos buques de vigilancia, 259,5 millones de euros), Australia (un avión de reabastecimiento en vuelo, repuestos de aeronaves y de buques y un rifle de caza; 126,4 millones de euros) y México (tres aviones de ▷

CUADRO 1  
EXPORTACIONES DE MATERIAL DE DEFENSA

Países MD Primer semestre 2011	Valor millones €	Porcentaje	Categorías
<b>Países UE OTAN</b> .....	<b>146,90</b>	<b>13,36</b>	–
Alemania.....	43,72	3,98	4,10,15
Portugal.....	41,23	3,75	3,8,10
Reino Unido.....	27,13	2,47	4,10,11
Francia.....	19,01	1,73	4,8,10
Resto.....	15,81	1,43	10,15
<b>Países UE no OTAN</b> .....	<b>4,37</b>	<b>0,40</b>	–
Irlanda.....	3,61	0,33	3,4
Resto.....	0,76	0,07	2,6,15
<b>Países OTAN (no UE)</b> .....	<b>419,36</b>	<b>38,13</b>	–
Noruega.....	360,34	32,76	3,4,9
Estados Unidos.....	58,52	5,32	1,8,10
Resto.....	0,50	0,05	4,9
<b>OTAN + UE</b> .....	<b>570,63</b>	<b>51,89</b>	–
<b>Otros países</b> .....	<b>492,77</b>	<b>44,80</b>	–
Venezuela.....	259,50	23,59	9
Australia.....	126,44	11,50	9,10
México.....	57,77	5,25	4,8,10
Chile.....	26,56	2,41	4,10
Colombia.....	22,50	2,05	3,10
<b>Resto de países</b> .....	<b>36,43</b>	<b>3,31</b>	–
<b>TOTAL MD</b> .....	<b>1.099,83</b>	<b>100,00</b>	–

Fuente: Departamento de Aduanas e IIEE (Ministerio de Hacienda y AAPP) y empresas exportadoras. Elaborado por la Subdirección General de Comercio Exterior de Material de Defensa y de Doble Uso (Ministerio de Economía y Competitividad).

transporte militar y apoyo logístico, munición de artillería y un rifle de caza; 57,7 millones de euros).

Del análisis de lo exportado por categorías de productos, se desprende que «buques de guerra» (631,9 millones de euros, 57,4 por 100) y «aeronaves» (316,8 millones de euros, 28,8 por 100) fueron las partidas más importantes.

Hubo una denegación de material de defensa en el primer semestre de 2011 en la exportación de 450 pistolas con destino a Guatemala en aplicación del criterio 7 de la Posición Común 2008/944/PESC, de 8 de diciembre, por la que se definen las normas comunes que rigen el control de las exportaciones de tecnología y equipos militares. El motivo de la denegación consistió en el riesgo de desvío existente, por no ofrecer suficientes garantías el importador y el usuario final declarados.

Asimismo, fueron revocadas por el Secretario de Estado de Comercio Exterior dos licencias de exportación a Libia, en aplicación del artículo 8.1.a), de la Ley 53/2007, de 28 de diciembre, sobre el control del comercio exterior de material de defensa y de doble uso, y el artículo 7.1.a) del Real Decreto 2061/2008, de 12 de diciembre, por el que se aprueba el Reglamento de control del comercio exterior de material de defensa, de otro material y de productos y tecnologías de doble uso. Dichas licencias consistieron en 1.000 gafas de visión nocturna con 301 accesorios por valor de 7,8 millones de euros y 11 gafas de visión nocturna con valor 0, al tratarse esta segunda operación de una muestra.

Por otra parte, cabe destacar la rápida reacción del Gobierno español ante las revueltas en algunos países árabes y del Norte de África iniciadas en febrero de 2011. Las licencias de exportación de material de defensa, de otro material y de productos y tecnologías de doble uso que habían sido autorizadas desde enero de 2006 hasta el inicio de las revueltas en Túnez y Egipto fueron sometidas a un proceso de análisis y revisión en el caso de estos dos países, con especial énfasis en aquellas que se encontrasen todavía en vigor. Dicho proceso se extendió a todas las licencias que tenían como destino cualquiera de los países en los que empezaron a tener lugar revueltas similares.

De manera análoga, en el inicio de las revueltas y de acuerdo con los criterios 2 (respeto de los derechos humanos en el país de destino) y 3 (situación interna del país de destino, en concreto, existencia de tensiones o conflictos internos) de la Posición Común 2008/944/PESC, se decidió suspender temporalmente la autorización de cualquier nueva solicitud de exportación de material de defensa y de otro material a aquellos países de Oriente Próximo y del Norte de África en los que se estuviesen produciendo estas revueltas. La decisión de suspender la concesión de nuevas autorizaciones de exportación de material de defensa y de equipos antidisturbios fue reafirmada por la Junta Interministerial Reguladora del Comercio Exterior de Material de Defensa y Doble Uso (JIMDDU). La suspensión se levantó el 11 de mayo del mismo año, pero las nuevas solicitudes a estos destinos pasaron a estar sometidas a un escrutinio especial. Por lo que respecta a las solicitudes de exportación de productos y tecnologías de doble uso con destino a estos países, su tramitación siguió los cauces habituales con la exigencia de las debidas garantías de uso y usuario civiles.

### 3. Otro material

En la Ley 53/2007 y el Reglamento posterior que la desarrolla (Real Decreto 2061/2008, de 12 de diciembre) se amplió el control a todas las armas de caza y deportivas, sus componentes y municiones, de acuerdo con los compromisos establecidos en la Resolución 55/255, de 8 de junio de 2001, de la Asamblea General de Naciones Unidas, por la que se aprueba el Protocolo contra la fabricación y el tráfico ilícitos de armas de fuego, sus piezas y componentes y municiones. Así, cabe diferenciar las operaciones de exportación referidas a armas de caza y deportivas contenidas en el Anexo II, epígrafe a), del Real Decreto 2061/2008 de las de equipos antidisturbios y policiales reflejados en los epígrafes b) a h) de la misma norma.

Por lo que respecta a las operaciones realizadas de material policial y de seguridad, lo exportado ▷

ascendió a 281.591 euros frente a 1,9 millones de euros en el mismo período de 2010, teniendo como destinos Perú (155.026 euros, 55,0 por 100) y Venezuela (126.565 euros, 45,0 por 100). Las exportaciones realizadas supusieron un 19,9 por 100 de lo autorizado en el mismo período (1,4 millones de euros).

En lo relativo a las operaciones de armas de caza y deportivas (escopetas de caza, cartuchos y sus piezas y recambios), las exportaciones realizadas ascendieron a 27,6 millones de euros, un 75,8 por 100 más que en el mismo periodo de 2010 (15,7 millones de euros). Los destinos principales fueron Estados Unidos (4,7 millones de euros, 17,0 por 100) y Noruega (2,6 millones de euros, 9,3 por 100), estando repartidas las restantes exportaciones entre 57 países. El 75,5 por 100 de las exportaciones correspondieron a cartuchos de caza, un 15,5 por 100 a vainas, perdigones y pólvora y el 9,0 por 100 restante a escopetas. Las exportaciones realizadas representaron un 62,5 por 100 de lo autorizado (44,2 millones de euros) en el mismo período.

No hubo denegaciones de otro material en el primer semestre de 2011.

#### 4. Productos y tecnologías de doble uso

En lo concerniente a los productos y tecnologías de doble uso, el valor de las exportaciones españolas realizadas en el primer semestre de 2011 ascendió a 36,9 millones de euros, con una disminución del 32,0 por 100 en relación a lo exportado en el primer semestre del año anterior (54,5 millones de euros).

Las exportaciones realizadas supusieron un 47,5 por 100 de lo autorizado en el mismo período (77,8 millones de euros).

Los dos principales destinos de las exportaciones españolas fueron Brasil, con 7,5 millones de euros y un 20,4 por 100 del total exportado en condensadores eléctricos destinados a motores eléctricos, circuitos electrónicos integrados para el sector de telecomunicaciones y un preescalador para un

satélite, y Estados Unidos, con 7,3 millones de euros y un 19,7 por 100 en sustancias químicas destinadas a la industria química y farmacéutica, una máquina de taladrado para el sector aeronáutico, un liofilizador esterilizable para la industria farmacéutica, un analizador de espectro para el sector de electrónica y una cámara de infrarrojos para uso militar.

Las exportaciones restantes correspondieron a 47 países.

Merece la pena señalar la evolución seguida por las exportaciones a Irán, que con 3,4 millones de euros experimentaron un descenso del 89,7 por 100 respecto al primer semestre de 2010 (33,2 millones de euros). Los envíos consistieron en recambios para válvulas de control en el sector del petróleo y del gas; tubos de acero inoxidable, codos, bridas y soportes para el sector petroquímico, y un sistema de temporizador para carga de combustibles de aeronaves.

Dicha disminución fue consecuencia, fundamentalmente, de la aprobación de las nuevas sanciones por parte de las Naciones Unidas (Resolución 1929 2010, de 9 de junio de 2010) y de la Unión Europea (Decisión del Consejo 2010/413/PESC, de 26 de julio, y Reglamento UE N° 961/2010 del Consejo, de 25 de octubre de 2010). Las sanciones de la UE han ampliado los anexos de los productos y tecnologías de doble uso, cuya exportación a Irán está prohibida, e incorporado un anexo nuevo con equipos esenciales en la industria del petróleo y del gas, cuyos envíos están también prohibidos.

Las operaciones de exportación fueron analizadas caso por caso por la Junta Interministerial Reguladora del Comercio Exterior de Material de Defensa y de Doble Uso (JIMDDU) y la Secretaría de Estado de Comercio Exterior del extinto Ministerio de Industria, Turismo y Comercio, teniendo en cuenta las mencionadas sanciones.

Por categorías de productos destacaron como grupos principales de exportaciones: «materiales, sustancias químicas, microorganismos y toxinas» (17,0 millones de euros, 46,0 por 100) y «tratamiento de los materiales» (14,5 millones de euros, 39,2 por 100). ▷

## EXPORTACIONES ESPAÑOLAS DE MATERIAL DE DEFENSA, DE OTRO MATERIAL Y...

Durante el primer semestre de 2011 fueron informadas negativamente un total de diez licencias: tres a Georgia (vehículos aéreos no tripulados), tres a Pakistán (sustancias químicas y código de validación), dos a la República Popular China (máquinas-herramienta), una a Irán (válvulas) y una a Sudán (sustancias químicas). Fueron renovadas diez denegaciones de sustancias químicas en el Grupo Australia y se decidió no renovar cuatro denegaciones cuyo plazo caducaba.

Se aplicó la cláusula *catch-all* de acuerdo con el artículo 4 del Reglamento (CE) nº 428/2009 del

Consejo, de 5 de mayo de 2009, por el que se establece un régimen comunitario de control de las exportaciones, la transferencia, el corretaje y el tránsito de productos y tecnologías de doble uso, en un caso consistente en la exportación a Irán de válvulas.

La citada cláusula es aplicable a exportaciones de productos no incluidos en las listas de control cuando se tenga conocimiento de un posible riesgo de desvío a programas de fabricación de armas de destrucción masiva o cuando el país de destino esté sometido a un embargo de armas y los productos vayan a tener un uso final militar. ▷

## Anexo estadístico

1. EXPORTACIONES AUTORIZADAS DE MATERIAL DE DEFENSA POR PAÍSES Y NÚMERO DE LICENCIAS					
Primer semestre 2011					
País	Nº Licencias	Valor en euros	País	Nº Licencias	Valor en euros
Alemania	53	210.148.232	Luxemburgo.....	9	0
Andorra.....	6	146.083	Malasia.....	3	2.664.340
Arabia Saudita.....	9	29.633.900	Malta.....	1	8.900
Argentina.....	2	2.150	Marruecos.....	1	226.950
Australia.....	3	2.632.117	México.....	4	150.140
Austria.....	15	44.420.498	Noruega.....	6	1.488.064
Bélgica.....	4	25.458.080	Nueva Zelanda.....	3	1.283.148
Brasil.....	9	14.036.700	Omán.....	2	0
Bulgaria.....	2	7.330	Países Bajos.....	3	0
Camerún.....	1	800	Pakistán.....	3	10.200.000
Canadá.....	4	10.132.876	Paraguay.....	1	400.000
Chile.....	4	776.442	Perú.....	2	0
Colombia.....	3	12.021.720	Polonia.....	4	1.491.467
Corea del Sur.....	1	0	Portugal.....	17	382.369
Cuba.....	1	9.175	Hong Kong (R. P. China).....	1	97.200
Dinamarca.....	4	12.995	Reino Unido.....	36	135.820.845
Egipto.....	2	78.576.922	Rep. Checa.....	3	11.985
Emiratos Árabes Unidos.....	4	49.898.085	Rep. Dominicana.....	2	1.200
Eslovenia.....	1	66.750	Rumanía.....	12	2.824.994
Estados Unidos.....	59	121.646.268	Rusia.....	1	0
Filipinas.....	1	5.000	Singapur.....	5	295.594
Finlandia.....	4	25.975.717	Sudáfrica.....	3	10.500
Francia.....	77	282.528.545	Suecia.....	4	48.690
Grecia.....	1	25.487.418	Suiza.....	11	37.750.058
Guinea Bissau.....	1	300	Tailandia.....	2	225.171
India.....	7	16.714.974	Turquía.....	3	3.907.161
Indonesia.....	3	1.018.600	Uruguay.....	1	18.000
Irlanda.....	2	1.817.500	Venezuela.....	1	23.726
Israel.....	23	10.402.962	<b>TOTAL.....</b>	<b>465</b>	<b>1.300.999.251</b>
Italia.....	15	138.090.610			

Fuente: Subdirección General de Comercio Exterior de Material de Defensa y Doble Uso (Ministerio de Economía y Competitividad).

Subdirección General de Comercio Exterior de Material de Defensa y de Doble Uso

2. EXPORTACIONES AUTORIZADAS DE MATERIAL DE DEFENSA POR PAÍS Y ARTÍCULO Primer semestre 2011											
País	Artículo y valor en euros										
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Alemania .....	49.400			29.339.702		0				153.122.303	6.800.000
Andorra .....	140.000		6.083								
Arabia Saudita.....			0	7.633.900		0				22.000.000	
Argentina.....	2.150										
Australia .....	0			1.155.500					1.476.617		
Austria .....	47.080					2.176.860				42.100.000	
Bélgica .....				398.080						25.060.000	
Brasil .....	1.200			55.500						0	
Bulgaria .....								7.330			
Camerún .....	800										
Canadá.....				0					132.876	10.000.000	
Chile .....	1.000		0	710.000		65.442					
Colombia.....			2.006.460							10.000.000	
Corea del Sur.....										0	
Cuba.....	9.175										
Dinamarca.....	5.000	7.995		0							
Egipto .....									56.374	78.520.548	
Emir. Árabes Unidos .....				1.530.000							3.494
Eslovenia.....	66.750										
Estados Unidos.....	42.096.423	291.428	24.052	12.920	0	0		55.819.575	0	20.250.000	3.151.870
Filipinas .....	5.000										
Finlandia.....	1.365.000	110.717								24.500.000	
Francia .....	2.403.746			1.245.575	0			14.260.655	0	263.848.816	742.903
Grecia.....								25.487.418			
Guinea Bissau.....	300										
Hong Kong (R. P. China) ....											
India .....				0					16.714.974		
Indonesia.....		394.900		623.700							
Irlanda.....			1.380.000	437.500							
Israel .....			290.550	0		0		38.000		10.000.000	74.412
Italia.....	0	4.970.610	0							133.120.000	
Luxemburgo .....				0		0					
Malasia .....						1.741.180					
Malta .....	8.900										
Marruecos .....				226.950							
México.....	990		0	60.000				89.150			
Noruega .....	66.750		1.201.284	33.520					186.510		
Nueva Zelanda.....	11.310		1.268.838	3.000							
Omán .....				0							
Países Bajos .....						0					
Pakistán.....			0							0	
Paraguay .....										400.000	
Perú .....		0								0	
Polonia .....	2.111		1.489.356								
Portugal.....	12.453	791	235.575			11.000		122.550			
Reino Unido .....	50.000	0	67.900	1.001.500	0					134.701.445	0
Rep. Checa .....	0			11.400		585					
Rep. Dominicana.....	1.200										
Rumanía.....	15.818					2.809.176					
Rusia .....											0
Singapur.....						295.594					
Sudáfrica.....	10.500										
Suecia .....	48.690				0						
Suiza .....	20.000	130.058				0				20.000.000	
Tailandia .....									117.391		
Turquía .....	888			906.273						3.000.000	
Uruguay.....	18.000										
Venezuela.....							23.726				
<b>TOTAL.....</b>	<b>46.460.634</b>	<b>5.906.499</b>	<b>7.970.098</b>	<b>45.385.020</b>	<b>0</b>	<b>7.099.837</b>	<b>23.726</b>	<b>95.824.678</b>	<b>18.684.742</b>	<b>950.623.112</b>	<b>10.772.679</b>

Fuente: Subdirección General de Comercio Exterior de Material de Defensa y Doble Uso (Ministerio de Economía y Competitividad).



EXPORTACIONES ESPAÑOLAS DE MATERIAL DE DEFENSA, DE OTRO MATERIAL Y...

2. EXPORTACIONES AUTORIZADAS DE MATERIAL DE DEFENSA POR PAÍS Y ARTÍCULO												
Primer semestre 2011 (Continuación)												
País	Artículo											Total valor euros
	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	
Alemania .....				20.836.827								210.148.232
Andorra .....												146.083
Arabia Saudita.....												29.633.900
Argentina.....												2.150
Australia .....												2.632.117
Austria .....					96.558							44.420.498
Bélgica .....												25.458.080
Brasil .....			13.980.000									14.036.700
Bulgaria .....												7.330
Camerún .....												800
Canadá.....												10.132.876
Chile .....												776.442
Colombia.....				15.260								12.021.720
Corea del Sur.....												0
Cuba.....												9.175
Dinamarca.....												12.995
Egipto .....												78.576.922
Emir. Árabes Unidos .....										48.364.591		49.898.085
Eslovenia.....												66.750
Estados Unidos.....			0	0								121.646.268
Filipinas .....												5.000
Finlandia.....												25.975.717
Francia .....				0	26.850							282.528.545
Grecia.....												25.487.418
Guinea Bissau.....												300
Hong Kong (R. P. China) ...				97.200								97.200
India .....												16.714.974
Indonesia.....												1.018.600
Irlanda .....												1.817.500
Israel .....												10.402.962
Italia.....												138.090.610
Luxemburgo .....												0
Malasia.....				923.160								2.664.340
Malta .....												8.900
Marruecos .....												226.950
México .....												150.140
Noruega .....												1.488.064
Nueva Zelanda.....												1.283.148
Omán .....												0
Países Bajos .....				0								0
Pakistán.....			10.200.000									10.200.000
Paraguay .....												400.000
Perú .....												0
Polonia .....												1.491.467
Portugal .....												382.369
Reino Unido .....		0								0		135.820.845
Rep. Checa .....												11.985
Rep. Dominicana .....												1.200
Rumanía.....												2.824.994
Rusia .....												0
Singapur.....				0								295.594
Sudáfrica.....												10.500
Suecia .....				0								48.690
Suiza .....										17.600.000		37.750.058
Tailandia .....					107.780							225.171
Turquía .....												3.907.161
Uruguay.....												18.000
Venezuela.....												23.726
<b>TOTAL.....</b>		<b>0</b>	<b>24.180.000</b>	<b>21.872.447</b>	<b>231.188</b>					<b>65.964.591</b>		<b>1.300.999.251</b>

Fuente: Subdirección General de Comercio Exterior de Material de Defensa y Doble Uso (Ministerio de Economía y Competitividad).

Subdirección General de Comercio Exterior de Material de Defensa y de Doble Uso

3. EXPORTACIONES REALIZADAS DE MATERIAL DE DEFENSA POR PAÍS Y ARTÍCULO											
Primer semestre 2011											
País	Artículo y valor en euros										
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Alemania .....	16.048			10.673.679	837.315	108.841		1.538.028		11.912.997	
Andorra .....	2.772		5.133								
Arabia Saudita.....			3.530.810			0				0	
Argelia .....										136.766	
Argentina.....	0										
Australia .....	0								14.101.551	110.752.248	39.324
Austria .....	1.080					377.197					
Bahrein .....			6.350.515								
Bangladesh .....				749.315							
Bélgica .....	0		307.983	398.080							
Botswana.....										124.844	
Brasil .....				1.187.482						860.164	
Bulgaria .....								6.832			
Camerún .....	1.200										
Canadá .....				362.662					132.876		
Catar .....						231.629					
Chile .....	9.761		0	710.000		65.442				25.776.254	
Colombia .....			2.006.460							20.477.561	
Corea del Sur.....										2.462.592	
Dinamarca.....	1.100	23.471		3.651.440							
Ecuador .....						120.000				99.556	
Egipto .....						1.095.885					
Emir. Árabes Unidos .....				63.648							
Estados Unidos.....	6.410.409	291.428	248.462	299.996				47.095.510		4.177.604	
Finlandia.....	3.440	110.717									
Francia .....	3.746	0		3.450.814				12.980.072		1.760.257	790.322
Hungría .....				308.080							
India .....				0					81.078		1.873.596
Indonesia.....		394.900		623.700							
Irlanda .....			3.170.000	437.500							
Israel .....								13.300			76.058
Italia.....		45.475		32.040		250.000	0	41.630	0	6.593.157	
Jordania .....										1.250.665	
Luxemburgo .....				0							
Malasia .....											
Marruecos .....										1.529.476	
Mauritania .....	1.614		231							0	
México .....	1.080		0	60.000				89.150		57.618.299	
Noruega .....	11.570		965.184	1.344.775				66.150	357.948.614		
Nueva Zelanda.....				150.000							
Omán .....			440.000	2.571.420						297.513	
Pakistán.....										536.761	
Paraguay .....										65.179	
Polonia .....	2.412		498.360					3.205			
Portugal .....	8.541	791	17.829					12.550		41.195.075	
Rep. Checa .....	0		155.848	11.400		585				795.268	
Rep. Dominicana.....	1.136									6.182	
Reino Unido .....	51.500		67.900	2.827.180						21.358.607	2.828.756
Rumanía.....	8.439					425.950					
Serbia.....			506.948					143.597			
Singapur.....						102.320					
Sudáfrica.....	6.900										
Suecia .....	1.690										
Suiza .....	5.600	23.647				607.880					
Tailandia .....				0					117.391	7.000.219	
Turquía .....	888									0	
Uruguay.....	18.000									22.162	
Venezuela.....									259.500.000		
<b>TOTAL</b>	<b>6.568.926</b>	<b>890.429</b>	<b>18.271.663</b>	<b>29.913.211</b>	<b>837.315</b>	<b>3.385.729</b>	<b>0</b>	<b>61.990.024</b>	<b>631.881.510</b>	<b>316.809.406</b>	<b>5.608.056</b>

Fuente: Departamento de Aduanas e IIEE (Ministerio de Hacienda y AAPP) y empresas exportadoras. Elaborado por la Subdirección General de Comercio Exterior de Material de Defensa y Doble Uso (Ministerio de Economía y Competitividad).

EXPORTACIONES ESPAÑOLAS DE MATERIAL DE DEFENSA, DE OTRO MATERIAL Y...

3. EXPORTACIONES REALIZADAS DE MATERIAL DE DEFENSA POR PAÍS Y ARTÍCULO												
Primer semestre 2011 (Continuación)												
País	Artículo											Total valor euros
	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	
Alemania .....				18.631.396								43.718.304
Andorra .....												7.905
Arabia Saudita .....												3.530.810
Argelia .....												136.766
Argentina .....												0
Australia .....							1.545.619					126.438.742
Austria .....				274.010								652.287
Bahrein .....												6.350.515
Bangladesh .....												749.315
Bélgica .....												706.063
Botswana .....												124.844
Brasil .....												2.047.646
Bulgaria .....												6.832
Camerún .....												1.200
Canadá .....												495.538
Catar .....												231.629
Chile .....												26.561.457
Colombia .....				15.260								22.499.281
Corea del Sur .....												2.462.592
Dinamarca .....												3.676.011
Ecuador .....												219.556
Egipto .....												1.095.885
Emir. Árabes Unidos .....												63.648
Estados Unidos .....				0								58.523.409
Finlandia .....												114.157
Francia .....					26.850							19.012.061
Hungría .....												308.080
India .....												1.954.674
Indonesia .....												1.018.600
Irlanda .....												3.607.500
Israel .....												89.358
Italia .....				2.242.915								9.205.217
Jordania .....												1.250.665
Luxemburgo .....												0
Malasia .....				830.844								830.844
Marruecos .....												1.529.476
Mauritania .....												1.845
México .....												57.768.529
Noruega .....												360.336.293
Nueva Zelanda .....												150.000
Omán .....												3.308.933
Pakistán .....												536.761
Paraguay .....												65.179
Polonia .....												503.977
Portugal .....												41.234.786
Rep. Checa .....												963.101
Rep. Dominicana .....												7.318
Reino Unido .....											0	27.133.943
Rumanía .....												434.389
Serbia .....												650.545
Singapur .....												102.320
Sudáfrica .....												6.900
Suecia .....												1.690
Suiza .....										500		637.627
Tailandia .....					107.780							7.225.390
Turquía .....												888
Uruguay .....												40.162
Venezuela .....												259.500.000
<b>TOTAL .....</b>				<b>21.994.425</b>	<b>134.630</b>		<b>1.545.619</b>			<b>500</b>	<b>0</b>	<b>1.099.831.443</b>

Fuente: Departamento de Aduanas e IIEE (Ministerio de Hacienda y AAPP) y empresas exportadoras. Elaborado por la Subdirección General de Comercio Exterior de Material de Defensa y Doble Uso (Ministerio de Economía y Competitividad).

Subdirección General de Comercio Exterior de Material de Defensa y de Doble Uso

4. EXPORTACIONES REALIZADAS DE MATERIAL DE DEFENSA CON INDICACIÓN DE LA NATURALEZA DEL USUARIO FINAL, USO FINAL Y PORCENTAJE Primer semestre 2011						
País	Armería	E. Privada	E. Pública	FFAA	Particular	Policia
Alemania	0,00%	46,99%		53,01%	0,00%	
Andorra		100,00%				
Arabia Saudita				100,00%		
Argelia				100,00%		
Argentina					100,00%	
Australia			0,03%	99,97%	0,00%	
Austria	0,17%	49,23%		50,60%		
Bahrein				100,00%		
Bangladesh				100,00%		
Bélgica	0,00%	56,38%		43,62%		
Botswana				100,00%		
Brasil			27,91%	72,09%		
Bulgaria		100,00%				
Camerún					100,00%	
Canadá		73,19%		26,81%		
Catar				100,00%		
Chile			2,67%	97,29%	0,04%	
Colombia				100,00%		
Corea del Sur				100,00%		
Dinamarca	0,03%	99,33%		0,64%		
Ecuador				100,00%		
Egipto				100,00%		
Emir. Árabes Unidos				100,00%		
Estados Unidos	0,02%	19,15%		80,80%	0,03%	
Finlandia		3,01%		96,99%		
Francia		94,81%		5,17%	0,02%	
Hungría		100,00%				
India		0,00%	0,86%	99,14%		
Indonesia				100,00%		
Irlanda				100,00%		
Israel		14,88%	35,47%	49,65%		
Italia		75,03%		24,97%		
Jordania				100,00%		
Luxemburgo				100,00%		
Malasia				74,07%		25,93%
Marruecos				100,00%		
Mauritania				0,00%	100,00%	
México				100,00%		
Noruega	0,00%	0,66%		99,34%		
Nueva Zelanda		2,00%		98,00%		
Omán				100,00%		
Pakistán				100,00%		
Paraguay				100,00%		
Polonia		99,62%			0,38%	
Portugal	0,05%		0,03%	99,91%	0,01%	
Rep. Checa		1,18%		98,82%		
Rep. Dominicana				84,48%	15,52%	
Reino Unido	0,18%	96,32%		3,50%		
Rumanía				98,06%	1,94%	
Serbia		100,00%				
Singapur			100,00%			
Sudáfrica		100,00%			0,00%	
Suecia					100,00%	
Suiza	0,88%	99,04%		0,08%	0,00%	
Tailandia				100,00%		
Turquía		0,00%			100,00%	
Uruguay	44,82%			55,18%		
Venezuela				100,00%		

Nota. E. Privada: Empresa Privada, uso privado; E. Pública: Empresa Pública, uso público; FFAA: Fuerzas Armadas, uso de las Fuerzas Armadas, Particular, uso privado; Policia, uso policial.

**Fuente: empresas exportadoras. Elaborado por la Subdirección General de Comercio Exterior de Material de Defensa y Doble Uso (Ministerio de Economía y Competitividad).**

EXPORTACIONES ESPAÑOLAS DE MATERIAL DE DEFENSA, DE OTRO MATERIAL Y...

5. EXPORTACIONES REALIZADAS DE MATERIAL DE DEFENSA SUPERIORES A 10 MILLONES DE EUROS  
Primer semestre 2011

País	Material	Valor millones euros	Porcentaje
Noruega .....	1 buque de guerra tipo fragata	357.762.104	32,53
Venezuela .....	1 patrullero y 1 buque de vigilancia	259.500.000	23,60
Australia .....	1 avión de repostaje en vuelo	103.633.247	9,42
México .....	3 aviones y repuestos	57.252.712	5,20
Estados Unidos .....	Combustibles de aviación	46.996.010	4,27
Portugal .....	2 aviones y repuestos	41.195.075	3,75
Chile.....	1 avión de patrulla marítima	25.577.381	2,33
Colombia.....	1 avión y repuesto	20.356.621	1,85
Reino Unido.....	Partes y piezas de radares	14.240.000	1,29
Alemania.....	Partes y piezas de aeronaves	12.513.797	1,14
<b>TOTAL .....</b>		<b>939.026.947</b>	<b>85,38</b>

Fuente: Subdirección General de Comercio Exterior de Material de Defensa y Doble Uso (Ministerio de Economía y Competitividad).

6. EXPORTACIONES REALIZADAS DE MATERIAL DE DEFENSA  
(LEASING, DONACIONES, SEGUNDA MANO, ASISTENCIA TÉCNICA Y PRODUCCIÓN BAJO LICENCIA)  
Primer semestre 2011

País	Material	Operación	Total valor euros
Australia .....	1 rifle de caza	Segunda mano	0
Francia .....	1 rifle de caza	Donación	0
Mauritania.....	Componentes de avión	Donación	0
Sudáfrica .....	1 rifle de caza y repuestos	Donación	0
Suiza.....	1 pistola y 1 revólver de tiro olímpico	Donación	0
<b>TOTAL .....</b>			<b>0</b>

Fuente: Subdirección General de Comercio Exterior de Material de Defensa y Doble Uso (Ministerio de Economía y Competitividad).

7. EXPORTACIONES REALIZADAS EN LOS PROGRAMAS MÁS RELEVANTES DE MATERIAL DE DEFENSA  
Primer semestre 2011

Programa	País							Total valor euros
	Alemania	Austria	Estados Unidos	Francia	Italia	Reino Unido	Turquía	
EF-2000 .....	29.146.870	274.010			6.593.157	19.354.256		55.368.293
IRIS-T .....	9.498.679							9.498.679
METEOR .....	0					2.086.567		2.086.567
EUROMIDS .....					1.595.625			1.595.625
TIGRE.....	379.834			244.891		0		624.725
MISTRAL .....				455.712				455.712
A400M .....	151.298		0	12.500			0	163.798
LEOPARD.....	108.841							108.841
<b>TOTAL .....</b>	<b>39.285.522</b>	<b>274.010</b>	<b>0</b>	<b>713.103</b>	<b>8.188.782</b>	<b>21.440.823</b>	<b>0</b>	<b>69.902.240</b>

Fuente: Subdirección General de Comercio Exterior de Material de Defensa y Doble Uso (Ministerio de Economía y Competitividad).

8. DENEGACIONES Y REVOCACIONES APLICADAS EN LA EXPORTACIÓN DE MATERIAL DE DEFENSA  
Primer semestre 2011

País	Número	Material	Criterio (Posición Común 2008/944/PESC)
Guatemala .....	1	Pistolas	7 Existencia del riesgo de que la tecnología o el equipo militar se desvíen dentro del país comprador o se reexporten en condiciones no deseadas
Libia .....	2	Gafas de visión nocturna	Revocación por conflicto armado

Fuente: Subdirección General de Comercio Exterior de Material de Defensa y Doble Uso (Ministerio de Economía y Competitividad).

Subdirección General de Comercio Exterior de Material de Defensa y de Doble Uso

9. DESCRIPCIÓN DE LOS 22 ARTÍCULOS DE LA RELACIÓN DE MATERIAL DE DEFENSA (REAL DECRETO 2061/2008, DE 12 DE DICIEMBRE)		
Categoría	Descripción 22 artículos	Relación de productos incluidos
1	Armas con cañón de ánima lisa con un calibre inferior a 20 mm.	Fusiles, carabinas, revólveres, pistolas, pistolas ametralladoras, ametralladoras, silenciadores, cargadores, visores y apagafofonazos
2	Armas con cañón de ánima lisa con un calibre igual o superior a 20 mm.	Armas de fuego (incluidas las piezas de artillería), rifles, obuses, cañones, morteros, armas contracarro, lanzaproyectiles, lanzallamas, cañones sin retroceso, dispositivos para la reducción de la firma, proyectores o generadores militares para humos, gases, material pirotécnico y visores
3	Municiones, dispositivos y componentes	Municiones para las armas sometidas a control por los artículos 1, 2 ó 12. Dispositivos para el armado de los cebos, se incluyen las vainas, los eslabones las cintas, las fuentes de alimentación de elevada potencia de salida, los sensores, las submuniciones
4	Bombas, torpedos, cohetes, misiles	Bombas, torpedos, granadas, botes de humo, cohetes, minas, misiles, cargas de profundidad, cargas de demolición, "productos pirotécnicos", cartuchos y simuladores, granadas fumígenas, bombas incendiarias, toberas de cohetes de misiles y puntas de ojiva de vehículos de reentradas
5	Sistemas de dirección de tiro	Visores de armas, ordenadores de bombardeo, equipo de puntería para cañones, sistemas de control para armas y sistemas de adquisición de datos, de vigilancia o rastreo, reconocimiento o identificación
6	Vehículos terrenos	Carros y otros vehículos militares armados y vehículos militares equipados con soportes para armas o equipos para el sembrado de minas, vehículos blindados, vehículos anfibios, los neumáticos a prueba de bala
7	Agentes químicos o biológicos tóxicos	Agentes químicos, biológicos y materiales radiactivos, agentes nerviosos, vesicantes, gases lacrimógenos, agentes antidisturbios
8	Materiales energéticos y sustancias relacionadas	Explosivos, propulsantes, productos pirotécnicos, combustibles y sustancias relacionadas, percloratos, cloratos y cromatos, oxidantes, aglomerantes, aditivos y precursores
9	Buques de guerra	Buques de combate y buques de superficie o subacuáticos, equipos navales, motores diesel diseñados especialmente para submarinos, motores eléctricos diseñados especialmente para submarinos, aparatos de detección subacuática, redes antisubmarinos y antitorpedos
10	Aeronaves	Aeronaves de combate, vehículos aéreos no tripulados, motores aeronáuticos, vehículos aéreos teledirigidos, abastecedores de combustible, equipos de respiración presurizados, paracaídas, sistemas de pilotaje automático
11	Equipos electrónicos	Equipos de contramedidas y contra-contramedidas electrónicas, material acústico submarino, equipos de seguridad de los datos, equipos que utilicen cifrado, equipos de guiado, navegación y transmisiones
12	Sistemas de armas de energía cinética	Sistemas de armas de energía cinética, instalaciones de ensayo y de evaluación y modelos de prueba, sistemas de propulsión, sistemas de búsqueda de objetivos, de guiado o de propulsión derivada para proyectiles
13	Equipos y construcciones blindadas	Planchas de blindaje, construcciones de materiales metálicos o no, cascos militares, vestuario y prendas de protección
14	Equipos para el entrenamiento o simulación militar	Entrenadores de ataque, de vuelo, de blancos radar, de guerra antisubmarina, para el lanzamiento de misiles, de generación de imagen
15	Equipos de formación de imagen o de contramedida	Registadores y equipos de proceso de imagen, cámaras, equipo fotográfico, equipo para la intensificación de imágenes, equipo de formación de imagen de infrarrojos o térmica, equipo sensor de imagen por radar
16	Piezas de forja, fundición y productos semielaborados	Piezas de forja, piezas de fundición y productos semielaborados
17	Equipos misceláneos, materiales y bibliotecas	Aparatos autónomos de inmersión y natación subacuática, aparatos de circuito cerrado y semicerrado, robots, transbordadores
18	Equipo para la producción	Instalaciones de ensayo ambiental, nitruradores de tipo continuo, equipos o aparatos de ensayo por centrifugación, prensas extrudidoras de husillo
19	Sistemas de armas de energía dirigida	Sistemas láser, de haces de partículas, de radiofrecuencia, aceleradores de partículas
20	Equipos criogénicos y superconductores	Equipos diseñados especialmente o configurados para ser instalados en vehículos para aplicaciones militares terrestres, marítimas, aeronáuticas o espaciales, equipos eléctricos superconductores
21	Equipo lógico ( <i>software</i> )	Equipo lógico ( <i>software</i> ) para la modelización, la simulación o la evaluación de sistemas de armas militares o de simulación de escenarios de operaciones militares, para las aplicaciones de Mando, Comunicaciones, Control e Inteligencia
22	Tecnología	Tecnología para el desarrollo, producción o utilización de los materiales sometidos a control

Fuente: Subdirección General de Comercio Exterior de Material de Defensa y Doble Uso (Ministerio de Economía y Competitividad).

## EXPORTACIONES ESPAÑOLAS DE MATERIAL DE DEFENSA, DE OTRO MATERIAL Y...

10. EXPORTACIONES AUTORIZADAS DE OTRO MATERIAL (ANTIDISTURBIOS) POR PAÍS Y NÚMERO DE LICENCIAS Primer semestre 2011		
País	Nº Licencias	Valor en euros
Venezuela .....	4	1.410.595
<b>TOTAL .....</b>	<b>4</b>	<b>1.410.595</b>

**Fuente:** Subdirección General de Comercio Exterior de Material de Defensa y Doble Uso (Ministerio de Economía y Competitividad).

12. EXPORTACIONES REALIZADAS DE OTRO MATERIAL (ANTIDISTURBIOS) CON INDICACIÓN DE LA NATURALEZA DEL USUARIO FINAL Y EL USO FINAL Primer semestre 2011			
País	Usuario final	Uso final	Porcentaje
Perú .....	Policía	Público	100
Venezuela.....	Policía	Público	100

**Fuente:** empresas exportadoras. Elaborado por la Subdirección General de Comercio Exterior de Material de Defensa y Doble Uso (Ministerio de Economía y Competitividad).

11. EXPORTACIONES REALIZADAS DE OTRO MATERIAL (ANTIDISTURBIOS) POR PAÍS Primer semestre 2011		
País	Material	Valor euros
Perú .....	Artificios cuádruples lacrimógenos y artificios de luz y sonido	155.026
Venezuela .....	Despieces inertes para fabricar artificios pirotécnicos no letales y aerosoles de defensa con pulsador	126.565
<b>TOTAL .....</b>		<b>281.591</b>

**Fuente:** Departamento de Aduanas e IIEE (Ministerio de Hacienda y AAPP) y empresas exportadoras. Elaborado por la Subdirección General de Comercio Exterior de Material de Defensa y Doble Uso (Ministerio de Economía y Competitividad).

13. EXPORTACIONES REALIZADAS «E OTRO MATERIAL (ANTIDISTURBIOS) (LEASING, DONACIONES, SEGUNDA MANO, ASISTENCIA TÉCNICA Y PRODUCCIÓN BAJO LICENCIA) Primer semestre 2011			
País	Producto	Operación	Valor euros
Venezuela...	Aerosoles de defensa con pulsador	Donación	0
<b>TOTAL .....</b>			<b>0</b>

**Fuente:** Subdirección General de Comercio Exterior de Material de Defensa y Doble Uso (Ministerio de Economía y Competitividad).

14. DENEGACIONES APLICADAS EN LA EXPORTACIÓN DE OTRO MATERIAL (ANTIDISTURBIOS) Primer semestre 2011			
País	Número	Material	Criterio (Posición Común 2008/944/PESC)
		No ha habido en este periodo	

**Fuente:** Subdirección General de Comercio Exterior de Material de Defensa y Doble Uso (Ministerio de Economía y Competitividad).

15. DESCRIPCIÓN DE OTRO MATERIAL (Real Decreto 2061/2008, de 12 de diciembre)
a. Armas de fuego o de proyección
b. Visores y miras, telescopios o de intensificación de luz o imagen
c. Artificios generadores, proyectores, emisores o dispensadores de humos, gases, «agentes antidisturbios» o sustancias incapacitantes
d. Lanzadores de los elementos descritos anteriormente
e. Bombas, granadas y dispositivos explosivos
f. Vehículos blindados y vehículos que estén equipados con materiales, metálicos o no metálicos, que proporcionen protección antibalística
g. Equipos de luz y sonido provocadores de aturdimiento, para el control antidisturbios
h. Vehículos para el control de disturbios

**Fuente:** Subdirección General de Comercio Exterior de Material de Defensa y Doble Uso (Ministerio de Economía y Competitividad).

Subdirección General de Comercio Exterior de Material de Defensa y de Doble Uso

16. EXPORTACIONES AUTORIZADAS DE OTRO MATERIAL (ARMA DE CAZA Y TIRO DEPORTIVO)  
POR PAÍS Y NÚMERO DE LICENCIAS  
Primer semestre 2011

País	Nº Licencias	Valor en euros	País	Nº Licencias	Valor en euros
Andorra .....	4	1.790	Japón .....	3	145.014
Angola .....	2	195.000	Kazajistán .....	1	125.000
Arabia Saudita .....	1	1.800	Libano .....	1	1.200.000
Argentina .....	6	1.904.100	Malasia .....	1	400.000
Australia .....	5	3.088.555	Mali .....	1	1.500.000
Bolivia .....	1	80.150	Marruecos .....	3	1.050.000
Botswana .....	1	0	México .....	4	4.302.300
Camerún .....	4	1.152.650	Nicaragua .....	1	170.000
Canadá .....	4	58.500	Noruega .....	2	540.000
Chile .....	6	955.000	Pakistán .....	2	30.000
Chipre .....	1	3.196	Paraguay .....	2	690.000
Colombia .....	1	200.000	Perú .....	6	2.683.500
Croacia .....	2	5.000	Rep. Centroafricana .....	2	1.218.500
Cuba .....	1	140.000	Rusia .....	4	1.013.916
Egipto .....	1	45.000	Senegal .....	1	120.000
Emir. Árabes Unidos .....	1	150.000	Sudáfrica .....	4	1.774.000
Estados Unidos .....	17	1.715.675	Suiza .....	1	550
Filipinas .....	2	35.000	Tailandia .....	5	505.550
Ghana .....	2	1.010.000	Tanzania .....	2	390.000
Guatemala .....	1	100.000	Túnez .....	1	9.233
Guinea Bissau .....	7	566.450	Turquía .....	3	9.245.000
Guinea Ecuatorial .....	1	300	Ucrania .....	1	200.000
India .....	1	120.000	Uruguay .....	5	3.091.800
Israel .....	1	6.000	Venezuela .....	6	2.193.500
Jamaica .....	1	80.000	<b>TOTAL .....</b>	<b>136</b>	<b>44.212.029</b>

Fuente: Subdirección General de Comercio Exterior de Material de Defensa y Doble Uso (Ministerio de Economía y Competitividad).

EXPORTACIONES ESPAÑOLAS DE MATERIAL DE DEFENSA, DE OTRO MATERIAL Y...

17. EXPORTACIONES REALIZADAS DE OTRO MATERIAL (ARMA DE CAZA Y TIRO DEPORTIVO) POR PAÍS Primer semestre 2011		
País	Descripción	Valor en euros
Andorra .....	Escopetas, cartuchos de escopeta y pólvora	9.281
Angola .....	Cartuchos de escopeta	190.812
Arabia Saudita .....	Cartuchos de escopeta	1.152
Argentina .....	Escopetas, cartuchos de escopeta y vainas con pistón	545.641
Australia .....	Escopetas y cartuchos de escopeta	1.142.020
Bolivia .....	Cartuchos de escopeta	80.150
Bosnia-Herzegovina .....	Cartuchos de escopeta	85.668
Botswana .....	Escopetas	0
Burkina Faso .....	Cartuchos de escopeta	81.000
Camerún .....	Escopetas y cartuchos de escopeta	653.050
Canadá .....	Escopetas y cartuchos de escopeta	73.984
Chad .....	Cartuchos de escopeta	20.820
Chile .....	Escopetas, cartuchos de escopeta y pólvora	1.057.903
Chipre .....	Escopetas	3.197
Colombia .....	Escopetas y vainas con pistón	180.211
Corea del Sur .....	Cartuchos de escopeta	152.358
Croacia .....	Escopetas	0
Cuba .....	Vainas con pistón y pólvora sin humo	113.000
Ecuador .....	Vainas con pistón	47.890
Egipto .....	Cartuchos de escopeta	47.537
Emir. Árabes Unidos .....	Escopetas	4.110
Estados Unidos .....	Escopetas, perdigones, postas, cartuchos de escopeta y partes de escopetas	4.709.259
Filipinas .....	Vainas con pistón y tacos de plástico	30.666
Francia .....	Cartuchos de escopeta	43.300
Ghana .....	Cartuchos de escopeta	1.639.531
Guatemala .....	Cartuchos de escopeta	71.699
Guinea Bissau .....	Cartuchos de escopeta	697.468
Guinea Ecuatorial .....	Escopetas	300
Israel .....	Cartuchos de escopeta	2.600
Jamaica .....	Cartuchos de escopeta	47.460
Japón .....	Escopetas y cartuchos de escopeta	801.667
Kazajistán .....	Escopetas y partes de escopetas	16.182
Líbano .....	Escopetas, cartuchos de escopeta y vainas con pistón	266.561
Malasia .....	Escopetas	3.017
Mali .....	Bolas de plomo y perdigones	1.803.006
Marruecos .....	Cartuchos de escopeta	1.517.609
Mauritania .....	Escopetas y cartuchos de escopeta	273
México .....	Cartuchos de escopeta	611.868
Namibia .....	Cartuchos de escopeta	75.606
Nicaragua .....	Cartuchos de escopeta	29.080
Noruega .....	Escopetas y cartuchos de escopeta	2.581.990
Nueva Zelanda .....	Cartuchos de escopeta	477.579
Pakistán .....	Pistones y pólvora sin humo	672.176
Panamá .....	Cartuchos de escopeta	69.720
Paraguay .....	Escopetas y cartuchos de escopeta	349.143
Perú .....	Cartuchos de escopeta	939.377
Rep. Centroafricana .....	Pólvora sin humo y vainas con pistón	114.912
Rep. Dominicana .....	Cartuchos de escopeta	131.790
Rusia .....	Escopetas, cartuchos de escopeta y vainas con pistón	686.411
Senegal .....	Cartuchos de escopeta	76.926
Sudáfrica .....	Escopetas, cartuchos de escopeta y pistones	971.779
Suiza .....	Escopetas	9.758
Surinam .....	Cartuchos de escopeta	34.232
Tailandia .....	Escopetas y cartuchos de escopeta	408.959
Túnez .....	Escopetas y cartuchos de escopeta	203.681
Turquía .....	Cartuchos de escopeta, pólvora sin humo y vainas	1.113.703
Ucrania .....	Cartuchos de escopeta y vainas con pistón	596.621
Uruguay .....	Escopetas y cartuchos de escopeta	734.196
Venezuela .....	Escopetas y cartuchos de escopeta	603.569
<b>TOTAL .....</b>		<b>27.633.458</b>

*Fuente: Departamento de Aduanas e IIEE (Ministerio de Hacienda y AAPP) y empresas exportadoras. Elaborado por la Subdirección General de Comercio Exterior de Material de Defensa y Doble Uso (Ministerio de Economía y Competitividad).*

Subdirección General de Comercio Exterior de Material de Defensa y de Doble Uso

18. EXPORTACIONES REALIZADAS DE OTRO MATERIAL (ARMA DE CAZA Y TIRO DEPORTIVO) CON INDICACIÓN DE LA NATURALEZA DEL USUARIO FINAL, USO FINAL (PORCENTAJE)				
Primer semestre 2011				
País	Armería	E. Privada	FFAA	Particular
Andorra .....	80,71%	4,85%		14,44%
Angola.....		100,00%		
Arabia Saudita .....		100,00%		
Argentina.....	3,10%	96,79%		0,11%
Australia .....	17,18%	82,23%		0,59%
Bolivia .....		100,00%		
Bosnia-Herzegovina.....		100,00%		
Botswana .....		100,00%		
Burkina Faso.....		100,00%		
Camerún .....		99,58%		0,42%
Canadá .....	7,78%	78,43%		13,79%
Chad .....		100,00%		
Chile.....	37,21%	56,47%		6,32%
Chipre .....				100,00%
Colombia.....		99,78%		0,22%
Corea del Sur.....		100,00%		
Croacia.....	100,00%			
Cuba .....		100,00%		
Ecuador.....				100,00%
Egipto .....		100,00%		
Emir. Árabes Unidos .....	100,00%			
Estados Unidos.....	13,16%	82,93%		3,91%
Filipinas .....		100,00%		
Francia .....		100,00%		
Ghana .....		100,00%		
Guatemala .....		100,00%		
Guinea Bissau.....		56,85%		43,15%
Guinea Ecuatorial .....				100,00%
Israel .....		100,00%		
Jamaica.....		100,00%		
Japón .....		100,00%		
Kazajistán .....		100,00%		
Líbano .....	6,68%	93,32%		
Malasia.....	100,00%			
Mali .....				100,00%
Marruecos.....		100,00%		
Mauritania .....				100,00%
México.....			100,00%	
Namibia.....		100,00%		
Nicaragua.....		100,00%		
Noruega .....	7,95%	90,24%		1,81%
Nueva Zelanda.....		100,00%		
Pakistán .....		100,00%		
Panamá.....		100,00%		
Paraguay .....		100,00%		0,00%
Perú.....		100,00%		
Rep. Centroafricana.....		100,00%		
Rep. Dominicana.....		39,03%		60,97%
Rusia.....		100,00%		
Senegal.....		100,00%		
Sudáfrica.....	0,90%	64,98%		34,12%
Suiza .....		94,36%		5,64%
Surinam.....		100,00%		
Tailandia.....		97,86%		2,14%
Túnez .....		100,00%		
Turquía.....		78,72%		21,28%
Ucrania.....		100,00%		
Uruguay .....	28,78%	71,22%		0,00%
Venezuela .....		100,00%		

Nota: E. Privada: Empresa Privada, uso privado; FFAA: Fuerzas Armadas, uso de las Fuerzas Armadas; Particular, uso privado.  
**Fuente: empresas exportadoras. Elaborado por la Subdirección General de Comercio Exterior de Material de Defensa y Doble Uso (Ministerio de Economía y Competitividad).**

EXPORTACIONES ESPAÑOLAS DE MATERIAL DE DEFENSA, DE OTRO MATERIAL Y...

**19. EXPORTACIONES REALIZADAS DE OTRO MATERIAL (ARMA DE CAZA Y TIRO DEPORTIVO) (LEASING, DONACIONES, SEGUNDA MANO, ASISTENCIA TÉCNICA Y PRODUCCIÓN BAJO LICENCIA)**  
Primer semestre 2011

País	Producto	Operación	Valor en euros
Andorra.....	13 escopetas	Segunda mano	1.790
Argentina.....	2 escopetas	Segunda mano	600
<b>TOTAL.....</b>			<b>2.390</b>

*Fuente: Subdirección General de Comercio Exterior de Material de Defensa y Doble Uso (Ministerio de Economía y Competitividad).*

**20. DENEGACIONES APLICADAS EN LA EXPORTACIÓN DE OTRO MATERIAL (ARMA DE CAZA Y TIRO DEPORTIVO)**  
Primer semestre 2011

País	Número	Material	Criterio (Posición Común 2008/944/PESC)
		No ha habido en este periodo	

*Fuente: Subdirección General de Comercio Exterior de Material de Defensa y Doble Uso (Ministerio de Economía y Competitividad).*

**21. EXPORTACIONES AUTORIZADAS DE PRODUCTOS Y TECNOLOGÍAS DE DOBLE USO  
POR PAÍS Y NÚMERO DE LICENCIAS**  
Primer semestre 2011

País	Nº Licencias	Valor en euros	País	Nº Licencias	Valor en euros
Albania.....	1	30.000	Marruecos.....	5	2.059.136
Alemania.....	2	4.000.000	México.....	2	350.000
Ant. Hol. (Países Bajos).....	1	1.501.800	Nicaragua.....	1	105
Arabia Saudita.....	7	122.990	Nigeria.....	5	1.667.220
Argelia.....	10	418.079	Nueva Zelanda.....	8	4.906
Argentina.....	8	4.879.730	Pakistán.....	1	9
Australia.....	13	4.407	Paraguay.....	1	251.550
Bahrein.....	1	498.750	Perú.....	3	977
Bosnia-Herzegovina.....	1	284	Portugal.....	1	22.208
Brasil.....	6	1.073.860	R. P. China.....	16	11.608.811
Chile.....	3	155.800	Reino Unido.....	4	118.534
Colombia.....	29	759.663	Rusia.....	3	7.113
Corea del Sur.....	2	117.193	Senegal.....	1	300.000
Croacia.....	2	197	Serbia.....	5	125.680
Cuba.....	7	2.792.615	Singapur.....	2	80.135
Egipto.....	3	472.788	Sudáfrica.....	2	378.250
Emir. Árabes Unidos.....	6	1.349	Suiza.....	3	935.000
Filipinas.....	1	866	Tailandia.....	1	528.576
Francia.....	2	43.074	Taiwán.....	13	3.224.707
Hong Kong (R. P. China).....	2	20.097.200	Turquía.....	7	5.040.000
India.....	5	2.428.303	Ucrania.....	1	120.000
Irán.....	12	3.222.075	Venezuela.....	2	8.347.500
Islas Mauricio.....	1	7	<b>TOTAL.....</b>	<b>218</b>	<b>77.831.372</b>
Israel.....	6	39.925			

*Fuente: Subdirección General de Comercio Exterior de Material de Defensa y Doble Uso (Ministerio de Economía y Competitividad).*

Subdirección General de Comercio Exterior de Material de Defensa y de Doble Uso

22. EXPORTACIONES AUTORIZADAS DE PRODUCTOS Y TECNOLOGÍAS DE DOBLE USO POR PAÍSES DE DESTINO Y CATEGORÍA											
Primer semestre 2011											
País	Categoría										Valor en euros
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	
Albania.....		30.000									30.000
Alemania .....				0		4.000.000					4.000.000
Ant. Hol. (Países Bajos).....		1.501.800									1.501.800
Arabia Saudita .....		122.990									122.990
Argelia.....		418.079									418.079
Argentina .....		4.852.345		27.385							4.879.730
Australia.....		4.407									4.407
Bahrein .....		498.750									498.750
Bosnia-Herzegovina .....		284									284
Brasil.....		871.300		202.560							1.073.860
Chile.....		155.800									155.800
Colombia.....	274	729.389						30.000			759.663
Corea del Sur .....		117.193									117.193
Croacia .....		197									197
Cuba .....	2.678.400	114.215									2.792.615
Egipto.....		468.000	4.788								472.788
Emir. Árabes Unidos .....		1.349								0	1.349
Filipinas.....		866									866
Francia.....		43.074									43.074
Hong Kong (R. P. China).....						20.000.000	97.200				20.097.200
India.....		950.000	1.450.000	13.094	15.209						2.428.303
Iran.....			3.222.075								3.222.075
Islas Mauricio.....		7									7
Israel .....		1.425		0		6.000	32.500				39.925
Marruecos.....		2.059.136									2.059.136
México .....						350.000				0	350.000
Nicaragua .....		105									105
Nigeria .....		1.667.220									1.667.220
Nueva Zelanda .....		4.906									4.906
Pakistán .....		9									9
Paraguay.....		251.550									251.550
Perú .....		977									977
Portugal .....		22.208									22.208
R. P. China .....			9.602.218	1.354.198		80.135	572.260				11.608.811
Reino Unido.....						118.534					118.534
Rusia.....		21		7.092				0			7.113
Senegal.....		300.000									300.000
Serbia .....		125.680						0			125.680
Singapur .....						80.135					80.135
Sudáfrica .....		378.250									378.250
Suiza.....		935.000									935.000
Tailandia.....			528.576								528.576
Taiwan.....		3.203	3.090.000	51.369		80.135					3.224.707
Turquía.....		1.190.000	3.850.000					0			5.040.000
Ucrania .....		120.000									120.000
Venezuela.....		8.347.500									8.347.500
<b>TOTAL .....</b>	<b>2.678.674</b>	<b>26.287.235</b>	<b>21.747.657</b>	<b>1.655.698</b>	<b>15.209</b>	<b>24.714.939</b>	<b>701.960</b>	<b>30.000</b>		<b>0</b>	<b>77.831.372</b>

Fuente: Subdirección General de Comercio Exterior de Material de Defensa y Doble Uso (Ministerio de Economía y Competitividad).

EXPORTACIONES ESPAÑOLAS DE MATERIAL DE DEFENSA, DE OTRO MATERIAL Y...

23. EXPORTACIONES REALIZADAS DE PRODUCTOS Y TECNOLOGÍAS DE DOBLE USO POR PAÍSES DE DESTINO Y CATEGORÍA											
Primer semestre 2011											
País	Categoría										Valor en euros
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	
Albania .....		25.344									25.344
Alemania .....						898.026					898.026
Ant. Hol. (Países Bajos) .....		225.945									225.945
Arabia Saudita.....		92.517									92.517
Argelia.....		15.749									15.749
Argentina.....		2.896.127		88.667							2.984.794
Australia .....		3.680									3.680
Bosnia-Herzegovina.....		47.535									47.535
Brasil .....		7.086.401		450.583							7.536.984
Chile .....		17.800									17.800
Colombia.....	364	188.110						30.000			218.474
Corea del Sur.....		25.835	0								25.835
Costa de Marfil.....						4.164					4.164
Croacia.....		171									171
Cuba.....	1.086.584	75.269									1.161.853
Egipto .....		160.654	1.321.708								1.482.362
Emir. Árabes Unidos .....		456									456
Estados Unidos.....		143.569	6.962.409	176.584		17.857					7.300.419
Francia .....		43.074		0							43.074
Hong Kong (R.P. China) .....						667.681					667.681
India .....		18.334	1.450.000		15.209						1.483.543
Indonesia.....		12.389									12.389
Irán .....			3.393.999								3.393.999
Israel .....		26.505		27.372		3.000					56.877
Italia.....		0									0
Malasia.....		257								0	257
Marruecos .....		551.653									551.653
México.....						700.000					700.000
Nicaragua.....		207									207
Nigeria.....		407.820									407.820
Noruega .....		512.050									512.050
Nueva Zelanda.....		4.819									4.819
Pakistán.....		9									9
Paraguay .....		165.611									165.611
Perú.....		2.000									2.000
Portugal.....		127.131									127.131
R. P. China.....		0	537.300	918.019							1.455.319
Reino Unido .....						97.500					97.500
Rusia .....		66	840.880	257.409							1.098.355
Senegal.....		38.000									38.000
Serbia.....		4.370									4.370
Singapur.....		21				4.235					4.256
Sudáfrica.....		130.971									130.971
Suiza .....		555.734									555.734
Taiwán .....		349.419		22.196		1.048					372.663
Turquía .....		384.544									384.544
Uruguay.....		124.795									124.795
Venezuela.....		2.555.879									2.555.879
Vietnam.....		157									157
<b>TOTAL.....</b>	<b>1.086.948</b>	<b>17.020.977</b>	<b>14.506.296</b>	<b>1.940.830</b>	<b>15.209</b>	<b>2.393.511</b>		<b>30.000</b>		<b>0</b>	<b>36.993.771</b>

Fuente: Departamento de Aduanas e IIEE (Ministerio de Hacienda y AAPP) y empresas exportadoras. Elaborado por la Subdirección General de Comercio Exterior de Material de Defensa y Doble Uso (Ministerio de Economía y Competitividad).

Subdirección General de Comercio Exterior de Material de Defensa y de Doble Uso

24. EXPORTACIONES REALIZADAS DE DE PRODUCTOS Y TECNOLOGÍAS DE DOBLE USO CON INDICACIÓN DE LA NATURALEZA DEL USUARIO FINAL, USO FINAL Y PORCENTAJE  
Primer semestre 2011

País	E. Privada	E. Pública	FFAA
Albania .....	100,00%		
Alemania .....	100,00%		
Ant. Hol. (Países Bajos) .....	100,00%		
Arabia Saudita .....	100,00%		
Argelia .....	100,00%		
Argentina .....	97,16%	2,84%	
Australia .....	100,00%		
Bosnia-Herzegovina .....	100,00%		
Brasil .....	98,42%	1,58%	
Chile .....	100,00%		
Colombia .....	86,27%		13,73%
Corea del Sur .....	100,00%		
Costa de Marfil .....	100,00%		
Croacia .....	100,00%		
Cuba .....	0,21%	99,79%	
Egipto .....	100,00%		
Emir. Árabes Unidos .....	100,00%		
Estados Unidos .....	100,00%		
Francia .....	100,00%		
Hong Kong (R. P. China) .....	100,00%		
India .....	98,97%	1,03%	
Indonesia .....	100,00%		
Irán .....	20,64%	79,36%	
Israel .....	94,73%	5,27%	
Italia .....	100,00%		
Malasia .....	100,00%		
Marruecos .....	96,02%	3,98%	
México .....	100,00%		
Nicaragua .....	100,00%		
Nigeria .....	100,00%		
Noruega .....	100,00%		
Nueva Zelanda .....	100,00%		
Pakistán .....	100,00%		
Paraguay .....	100,00%		
Perú .....	100,00%		
Portugal .....	100,00%		
R. P. China .....	64,54%	35,46%	
Reino Unido .....	100,00%		
Rusia .....	76,56%	23,44%	
Senegal .....	100,00%		
Serbia .....	100,00%		
Singapur .....	100,00%		
Sudáfrica .....	100,00%		
Suiza .....	100,00%		
Taiwán .....	94,04%	5,96%	
Turquía .....	100,00%		
Uruguay .....	100,00%		
Venezuela .....	100,00%		
Vietnam .....	100,00%		

Nota. E. Privada: Empresa Privada, uso privado; E. Pública: Empresa Pública, uso público; FFAA: Fuerzas Armadas, uso de las Fuerzas Armadas.

Fuente: empresas exportadoras. Elaborado por la Subdirección General de Comercio Exterior de Material de Defensa y Doble Uso (Ministerio de Economía y Competitividad).

EXPORTACIONES ESPAÑOLAS DE MATERIAL DE DEFENSA, DE OTRO MATERIAL Y...

25. DENEGACIONES APLICADAS EN LA EXPORTACIÓN DE PRODUCTOS Y TECNOLOGÍAS DE DOBLE USO  
Primer semestre 2011

Pais	Número	Producto	Motivo
Georgia .....	3	Vehículos aéreos no tripulados	Riesgo de desvío a uso militar y situación regional
Irán .....	1	Válvulas	Riesgo de desvío a programas de proliferación y existencia de denegaciones de otros países
Pakistán.....	3	Sustancias químicas y código de validación	Riesgo de desvío a programas de proliferación y existencia de denegaciones de otros países
R.P. China.....	2	Máquina-herramienta	Riesgo de desvío a uso militar y existencia de denegaciones de otros países
Sudán.....	1	Sustancias químicas	Riesgo de desvío a uso por grupos terroristas

*Fuente: Subdirección General de Comercio Exterior de Material de Defensa y Doble Uso (Ministerio de Economía y Competitividad).*

26. APLICACIÓN DE LA CLÁUSULA *CATCH-ALL* EN EXPORTACIÓN DE PRODUCTOS Y TECNOLOGÍAS DE DOBLE USO  
Primer semestre 2011

Pais	Número	Producto	Motivo
Irán .....	1	Válvulas	Riesgo de desvío a programas de proliferación

*Fuente: Subdirección General de Comercio Exterior de Material de Defensa y Doble Uso (Ministerio de Economía y Competitividad).*

27. EXPORTACIONES REALIZADAS DE PRODUCTOS Y TECNOLOGÍAS DE DOBLE USO SUPERIORES A 10 MILLONES DE EUROS  
Primer semestre 2011

Pais	Producto	Valor euros
	No ha habido en este período	

*Fuente: Subdirección General de Comercio Exterior de Material de Defensa y Doble Uso (Ministerio de Economía y Competitividad).*

Subdirección General de Comercio Exterior de Material de Defensa y de Doble Uso

28. DESCRIPCIÓN DE LAS 10 CATEGORÍAS DE PRODUCTOS Y TECNOLOGÍAS DE DOBLE USO (REGLAMENTO CE Nº 428/2009, DE 5 DE MAYO)		
Categoría	Descripción	Relación de productos incluidos
0	Materiales, instalaciones y equipos nucleares	Reactores nucleares, plantas para la separación de isótopos de uranio natural, uranio empobrecido y materiales fisionables, centrifugadoras de gas, espectrómetros de masas y electrodos de grafito
1	Materiales, sustancias químicas, «microorganismos» y «toxinas»	Máscaras antigás, trajes blindados, dosímetros personales, preimpregnados, herramientas, troqueles, moldes, mezcladoras continuas, máquinas para el devanado de filamentos, fluidos y sustancias lubricantes, fluoruros, sulfuros, cianuros y derivados halogenados
2	Tratamiento de los materiales	Rodamientos, crisoles, máquinas herramienta, prensas isostáticas, instrumentos de medida, robots, simuladores de movimientos y centros de mecanizado
3	Electrónica	Componentes electrónicos, circuitos integrados, microcircuitos de microprocesador, conjuntos de puertas programables, componentes de microondas, mezcladores y convertidores y detonadores explosivos accionados eléctricamente
4	Ordenadores	Ordenadores electrónicos, híbridos, digitales, analógicos, de conjunto sistólico, neuronales y ópticos
5	Telecomunicaciones y «seguridad de la información»	Equipos y sistemas de transmisión para telecomunicaciones, sistemas de comunicaciones subacuáticos, equipos de radio, cables de fibra óptica, equipos de telemedida y telecontrol y sistemas de seguridad
6	Sensores y láseres	Acústica, tubos intensificadores de imagen, sensores ópticos, cámaras de instrumentos, óptica, láseres, gravímetros y gradiómetros de gravedad y sistemas de radar
7	Navegación y aviónica	Acelerómetros para navegación inercial, giroscopios, GPS y GLONASS, sistemas de control de vuelo hidráulicos, mecánicos, electroópticos y electromecánicos incluidos los de control por señales eléctricas ( <i>fly by wire</i> )
8	Marina	Vehículos sumergibles o buques de superficie, hidroplanos, sistemas de visión subacuática, aparatos de buceo y natación subacuática
9	Sistemas de propulsión, vehículos espaciales y equipos relacionados	Motores aeronáuticos o marinos de turbina de gas, lanzaderas espaciales y vehículos espaciales, sistemas de propulsión de cohetes de propulsante sólido o líquido, motores estatorreactores, turborreactores y turbofanos, cohetes de sondeo, motores híbridos para cohetes, equipos de apoyo al lanzamiento, cámaras ambientales y anecoicas y vehículos de reentrada

**Fuente: Subdirección General de Comercio Exterior de Material de Defensa y Doble Uso (Ministerio de Economía y Competitividad).**

29. EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE MATERIAL DE DEFENSA, DE OTRO MATERIAL Y DE PRODUCTOS Y TECNOLOGÍAS DE DOBLE USO Primer semestre 2011				
	Material de defensa (Valor en euros)	Otro material (Valor en euros)		Doble Uso (Valor en euros)
		Antidisturbios	Arma de caza y tiro deportivo	
Autorizado .....	1.300.999.251	1.410.595	44.212.029	77.831.372
Realizado .....	1.099.831.443	281.591	27.633.458	36.993.771
Porcentaje .....	84,54	19,96	62,50	47,53

**Fuente: Subdirección General de Comercio Exterior de Material de Defensa y Doble Uso (Ministerio de Economía y Competitividad).**

*Fernando González Laxe\**

## LA NUEVA GESTIÓN PORTUARIA ESPAÑOLA

Los puertos se reafirman como «nodos funcionales», que ejercitan funciones de atracción y captación de tráficos, por un lado; y son impulsores, en segundo término, de una dinámica de desarrollo territorial específica para seducir y desviar flujos de mercancías.

Los nuevos objetivos portuarios se centran en los siguientes objetivos: atraer nuevos tráficos de mercancías; interconectar áreas económicas y formalizar corredores de transporte; captar inversiones para el impulso económico y territorial; estimular las *interfaces* «tierra-mar»; y adaptarse permanentemente a nuevas normas institucionales y de regulación económica. Ante estos desafíos, el sistema portuario español responde con una nueva cultura de la gestión, abandonando rasgos y actitudes de corte obsoletos, logrando situarse en un nivel que le permite abordar la competencia internacional con mejores garantías de éxito; insertarse en las grandes rutas marítimas, mejorando con ello la conectividad portuaria; y proporcionando equipamientos suficientemente atractivos para la localización de los principales agentes y operadores marítimos.

A lo largo del trabajo se analizan las inversiones, la especialización de tráficos, la conectividad y la rentabilidad portuaria.

**Palabras clave:** puertos, tráficos marítimos, rentabilidad, conectividad, *hub*.

**Clasificación JEL:** R30, R40, F02; F15.

### 1. Introducción

Un puerto tiene como función básica el intercambio de diferentes tipos de mercancías entre distintos modos de transporte y, al mismo tiempo, dar cobertura a determinados servicios que sirvan de soporte para una mejor conectividad entre los distintos ámbitos económicos y geográficos. En consecuencia, un puerto combina aspectos referidos a las infraestructuras, a los equipamientos, a los servicios avanzados y a la logística; y todo ello de cara a consolidar una propia y singular organización interna muy peculiar.

La mencionada combinación de infraestructuras y de servicios obliga a dotarse de un ente regulador que permita e instrumente la interconexión de tales elementos, tanto en lo que afectan a la propiedad, como a la función de los operadores y reguladores. Un regulador, como el Organismo Público Puertos del Estado, tiene como función evitar la existencia de monopolios y garantizar la presencia de competidores. Asimismo, la actividad marítima-portuaria afronta sus retos desde la perspectiva de ser global, abierta y competitiva. Por tanto, enfoca su tarea teniendo en cuenta la existencia de una competencia inter e intraportuaria.

La nueva dinámica se completa con una especialización de los desarrollos portuarios junto a un ▷

\* Catedrático de Economía Aplicada. Universidad de A Coruña.  
Versión de noviembre de 2011.

proceso de mayor partenariado y de privatizaciones que acentúa la rivalidad y competencia (Malchow y Kanafani, 2001). Este modelo cambiante en los niveles de tráfico marítimo y en la actuación de los operadores supone que las compañías navieras están cada vez más involucradas en las operaciones de terminales (Verhoeff, 1981). De esta forma, los operadores internacionales desean adquirir concesiones para albergar nuevas terminales y, en consecuencia, emergen nuevas formas de financiación y situaciones de partenariado entre los agentes públicos y los privados (Musso, 2004).

## 2. Rasgos del sistema portuario español

El sistema portuario español se caracteriza por poseer una amplia tipología de puertos. Está compuesto por un total de 28 Autoridades Portuarias que engloban a 64 puertos de interés general. Dichas Autoridades Portuarias son unidades de gestión individualizadas que están coordinadas y supervisadas por el Organismo Público Puertos del Estado que es el responsable de ejecutar y llevar a la práctica la política portuaria diseñada por el Gobierno. La Ley 27/1992 cita, asimismo, como atribución de Puertos del Estado lo siguiente «*le corresponde la coordinación general con los diferentes órganos de la Administración General del Estado, de los controles de los espacios portuarios como con los modos de transporte en el ámbito de la competencia estatal, desde el punto de vista de la actividad portuaria*» (artículo 25, b).

Es decir, los puertos de interés general están contemplados en la Constitución Española (artículo 149,1) como competencia exclusiva del Estado. En este campo actúan a través de los correspondientes planes de empresas que ejercen de control, con el objetivo de analizar la seguridad de los activos, la fiabilidad de la información financiera y el cumplimiento de las leyes y normas aplicables. No obstante, en las leyes portuarias se subraya que cada Autoridad Portuaria (AP) ejercerá de manera autónoma su posicionamiento empresarial. En suma, el

sistema portuario español descansa en el organismo Puertos del Estado que ejerce tanto de órgano intermedio (para las gestiones con la Administración del Estado); como órgano de gestión (en lo tocante a la ejecución y auditoría de las acciones de cada AP); y como órgano de colaboración (en lo que hace mención al establecimiento de común acuerdo con las AP de las respectivas medidas correctoras).

Una clasificación del sistema portuario español muestra el siguiente esquema:

1. En función de su volumen de tráfico y de su especialización. Existe un grupo de puertos que mueven más de 10 millones de toneladas y otros contabilizan tráfico inferior al millón de toneladas. Muchos de ellos están especializados en graneles líquidos, otros en graneles sólidos. Por su parte, hay puertos en los que la mercancía general es mayoritaria al igual que en otros puertos los movimientos de contenedores en modalidad de tránsito son predominantes.

2. Por su inserción en las redes marítimas internacionales. Se contabilizan puertos con amplias conexiones en las rutas marítimas, ya sean de líneas regulares como de *transshipment*.

3. Existen puertos con una fuerte y notable vinculación a los *hinterland* más próximos y con ello responden a flujos de importación/exportación.

4. Es notable la amplia dispersión de los puertos a lo largo del perímetro costero español. Responden, pues, al emplazamiento de las áreas económicas industriales y podría afirmarse que ningún espacio económico español queda sin estar conectado a un puerto.

En suma, el sistema portuario español está distribuido en cuatro fachadas: a) la cantábrica, que abarca desde Gijón hasta Pasajes, incluyendo los puertos de Avilés, Gijón, Santander, Bilbao y Pasajes; b) la gallega con cinco Autoridades Portuarias y seis puertos: San Cibrao, Ferrol, A Coruña, Vilagarcía, Marín y Vigo; c) la tercera fachada es la sur-meridional que incluye un amplio número de radas portuarias, las mediterráneas y las sur-atlánticas. Se nutre de las Autoridades Portuarias de Huelva, Cádiz, Sevilla, Algeciras, Málaga, Motril, ▷

Almería, Cartagena, Alicante, Valencia, Castelló, Tarragona, Barcelona y Baleares; a los que hay que sumar los puertos de las ciudades de Ceuta y Melilla. En total, suman 24 puertos; d) finalmente, los puertos de Canarias que suman 7 radas, agrupadas en 2 Autoridades Portuarias: Las Palmas y Santa Cruz de Tenerife.

Tanto la dinámica de los últimos años como la respuesta a la crisis económica han obligado a las autoridades portuarias a redefinir sus estrategias. Se aprecia una cierta jerarquía portuaria al menos para ciertos segmentos de tráfico. Esta tendencia se debe considerar positiva como elemento de ayuda a la inserción de los puertos en las rutas marítimas internacionales y a poder responder a la consolidación de determinados mercados para afrontar los nuevos grados de competencia, ya europea, ya mundial.

### 3. ¿Fue la inversión portuaria la respuesta a la competencia?

La inversión portuaria llevada a cabo en España desde la década de los noventa, a partir de la promulgación de la Ley de Puertos del Estado y de la Marina Mercante de 1992, estuvo creciendo a un ritmo superior a la propia actividad portuaria. Entre 1993 y 2010, la inversión total muestra un aumento de cerca del 400 por 100, contabilizándose un montante de 11.097 millones de euros para el mencionado periodo. La evolución muestra que las inversiones se multiplican por 2 en los ocho primeros años, correspondientes al periodo 1994-2001; y más tarde, también se multiplica por dos, pero en menor tiempo, solo en seis años, entre 2001-2007. Dicho crecimiento fue debido a la decidida apuesta por invertir en infraestructuras por parte de las administraciones portuarias.

García *et al.* (2010) especifican la posibilidad de que las Autoridades Portuarias hubieran reaccionado a la nueva competencia interportuaria por medio de fuertes inversiones en instalaciones en sus puertos. Aunque también se subraya que esta posi-

bilidad conlleva un desembolso de recursos muy importante y quizás no llegue a mostrar un resultado tan positivo en lo que atañe a los tráfico captados. Esta disyuntiva es la que pasamos a analizar y, con ello, se contrasta la hipótesis de Ronnevik (2008), por la que el disponer de una infraestructura portuaria podría contribuir positivamente al desarrollo económico de un país con acceso directo al mar.

La tendencia española se acomodó a los fuertes crecimientos del transporte marítimo y a las selectivas inversiones que se efectuaron en determinados puertos que deseaban, entre otros aspectos, ganar protagonismo como nodos logísticos en un mercado cada vez más globalizado. Buscaron, asimismo, poder insertarse en las redes marítimas internacionales; y tener capacidad para responder a los agentes marítimos, ya sean compañías o navieras, ya sean operadores de terminales o logísticos. Su objetivo era poder combinar sus estrategias y operar como núcleo en torno al cual se ubicaran las empresas que impulsaran el crecimiento y el desarrollo económico del área o territorio más próximo. En suma, un puerto desea potenciar su oportunidad y su capacidad para atraer actividad y tráfico hacia sus instalaciones.

El crecimiento espectacular de las inversiones muestra dos fases bien distintas. La primera, corresponde a un periodo ascendente, en forma de crecimiento continuo (con una pendiente alcista) que abarca el periodo 1993-2008, salvo los retrocesos experimentados en los años 2000 y 2007. Destacan los picos de los años 2003, 2006, y 2008 en donde se producen verdaderos escalones o saltos.

La segunda fase, a partir del 2009, apunta a un descenso de las inversiones. Los efectos derivados de la crisis económica; las consecuencias inherentes en las políticas de contracción del gasto público por parte del Gobierno español; así como de las incertidumbres de las Autoridades Portuarias (AP) cara a poder soportar endeudamientos excesivos (toda vez que los tráfico disminuyen y, en consecuencia, también se ven afectados los ingresos y las cifras de negocios de las AP), hacen que en los ▷

CUADRO 1  
DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DEL GASTO EN INFRAESTRUCTURAS RESPECTO AL TOTAL DE LA INVERSIÓN  
(En porcentaje)

Concepto	1998	2008	2009
Infraestructura y capacidad portuaria .....	63 ,0	78,0	75,0
Actividades logísticas, equipamiento e instalaciones.....	17 ,0	11,0	13,0
Actuaciones puerto-ciudad y medio-ambiente .....	3 ,0	2,0	2,0
Instalaciones de pesca .....	3 ,0	1,0	0,5
Instalaciones pasajeros .....	5 ,0	1,0	2,5
Otros .....	9 ,0	7,0	7,0
TOTAL .....	100,0	100,0	100,0

Fuente: elaboración sobre datos de Puertos del Estado.

últimos años se visualice un cambio en las tendencias.

A juicio de García *et al.* (2010) se afirma que la estrategia competitiva de un puerto ha descansado en base a aquellas variables sobre las que se pueda actuar; y una de ellas, la más relevante a su juicio, son las políticas de inversión. La justificación a esta argumentación viene detallada por el hecho de que «los efectos de las tarifas portuarias sobre la capacidad de captación de tráfico de un puerto son prácticamente nulos». Es decir, hasta 2003 los puertos estuvieron sometidos a una legislación en la que la posibilidad de poder utilizar bonificaciones las tarifas para responder a diferentes estrategias no era posible. Solo a partir de dicha fecha (y de manera más clara a partir de la Ley 33/2010) las AP se han podido volcar en diseñar y actuar con políticas portuarias diferenciadas; y menos en políticas de inversión en infraestructuras. Ello ha contribuido a atenuar los ritmos de inversión pública en lo que concierne a las infraestructuras portuarias. No obstante, dicha apuesta no ha sido generalizada en los puertos españoles.

Otros factores han incidido en dicha ralentización. Una primera consideración es que las políticas de inversiones desarrolladas por cada AP no tuvieron resultados positivos en términos de captación de tráfico. La segunda, es la emergencia de un fuerte endeudamiento que, en ocasiones, resulta difícil de ser corregido por medio de las cifras de negocios de cada puerto. Y la tercera, es que el crecimiento experimentado por la inversión ha sido muy superior al experimentado por el tráfico, y que el propio gasto en infraestructuras creció muy por encima de los que hizo la inversión total

dificultando las estrategias de cada puerto al incrementarse la competencia inter-portuaria.

Como resultado de esta actuación global de los puertos españoles se pueden resaltar otros apuntes: a) los principales puertos han seguido estrategias similares entre sí, lo que significa que no hubo opciones distintas; esto es, se consolida un efecto mimético. Participo de la opinión, asimismo, de que existía un concepto erróneo sobre el principio de que «la oferta genera demanda»; y b) en escasos supuestos se llegó a afrontar una política diferencial como la de apostar por inversiones en logística o en equipamientos especiales. Por tanto, es fácil deducir que los gastos en infraestructuras no son garantía de éxito en la captación de tráfico, dado que la mayoría de los puertos han optado por la misma decisión y, en consecuencia, los resultados son muy homogéneos.

Analizando la distribución de las inversiones, atendiendo a una clasificación y objetivos de las mismas, se aprecia un cambio significativo. Este comportamiento pone de manifiesto que los puertos españoles reaccionaron ante las transformaciones del transporte marítimo y al aumento de los procesos de contenedorización, apostando por significativos incrementos en los gastos de infraestructuras. Y dentro de dicha apuesta se han concentrado especialmente en las partidas de ampliación y capacidad portuaria sobre todas las demás. Así, se puede concretar en que en 1995 este concepto superaba escasamente el 50 por 100 del total de la inversión y en el 2008 supuso cerca del 90 por 100. Un desglose más preciso apunta a que el destino inversor en infraestructura y capacidad portuaria pasa del representar el 63 por 100 en 1998, ▷

CUADRO 2  
INVERSIÓN MATERIAL EN INFRAESTRUCTURA PORTUARIA, PERIODO 1993-2010  
(Miles de euros)

Fachadas	Puertos	Total inversión	Total fachada
Fachada catalana	Barcelona .....	1.591.601	2.052.089
	Tarragona .....	460.488	
Fachada valenciana	Castellón .....	276.559	1.770.023
	Valencia .....	1.338.676	
	Alicante .....	154.788	
Fachada murciana	Cartagena .....	294.696	294.696
Fachada andaluza	Almería .....	155.756	2.011.580
	Motril .....	69.119	
	Málaga .....	205.979	
	Bahía de Algeciras .....	856.130	
	Bahía de Cádiz .....	167.442	
	Sevilla .....	275.897	
Fachada vasca	Pasajes .....	70.767	770.358
	Bilbao .....	699.591	
Fachada cántabra	Santander .....	176.526	176.526
Fachada asturiana	Gijón .....	979.197	1.112.772
	Avilés .....	133.575	
Fachada gallega	Ferrol .....	240.325	1.276.632
	A Coruña .....	598.059	
	Vilagarcía .....	74.167	
	Marín .....	84.782	
Fachada canaria	Vigo .....	279.299	1.058.431
	Las Palmas .....	652.435	
	SC Tenerife .....	405.996	
Ciudades portuarias	Ceuta .....	87.651	236.504
	Melilla .....	148.853	
TOTAL .....		10.759.611	

Fuente: elaboración sobre datos de Puertos del Estado.

al 75 por 100 en 2009. Le siguen por su intensidad, las actividades logísticas y la intermodalidad que, junto a los equipamientos e instalaciones pasan de representar el 17 por 100 en 1998, al 11 por 100 en 2008, y al 13 por 100 en 2009. Con ello se subraya que estas tres rúbricas acogen el 88 por 100 del total de las inversiones; en tanto los restantes objetivos han merecido menor atención. Ejemplo de ello son las apuestas por las relaciones puerto-ciudad o medio ambiente que entre ambas de representar el 3 por 100 en 1998, se pasa al 1,20 por 100 en 2009.

La inversión pública, atendiendo a las fachadas marítimas, responde a los diferentes criterios de selección portuaria adscritos a las desiguales estrategias portuarias acordes con los potenciales de los *hinterlands* y de los *forelands* portuarios. Recogiendo las inversiones efectuadas por las AP a lo largo del periodo se visualiza que los puertos ubicados en la

fachada mediterránea absorben el 57,36 por 100 del total español, destacando por su cuantía y relevancia, los puertos catalanes (Barcelona y Tarragona) que supusieron el 18,49 por 100, seguido de los andaluces, con el 18,13 por 100 y los valencianos con el 15,95 por 100. La fachada atlántica-cantábrica suma el 42,64 por 100 restante, sobresaliendo los puertos gallegos con el 11,51 por 100; los asturianos con el 10,16 por 100 y los canarios con el 9,54 por 100.

Si llegamos a singularizar las inversiones atendiendo a los puertos, los últimos 17 años sitúan en primer lugar al puerto de Barcelona, seguido de Valencia. A continuación vienen los puertos de Gijón, Bilbao, Algeciras y Las Palmas, a los que sigue el puerto de A Coruña. Tales singularidades están asociadas a las inversiones efectuadas en los mismos, ya sean construcciones de nuevos diques y superficies de almacenamiento (Barcelona, Valencia, ▷

CUADRO 3  
COMPOSICIÓN DE LOS TRÁFICOS PORTUARIOS  
(Expresadas en miles de toneladas)

Puertos	Graneles líquidos	Graneles sólidos	Mercancías general	Otras mercancías	Total 2010	Total 2009
A Coruña.....	7.589	3.192	1.099	389	12.265	11.917
Alicante.....	128	723	1.338	14	2.203	2.511
Almería.....	4	3.213	557	98	3.872	3.958
Avilés.....	623	2.747	1.170	50	4.590	4.000
Bahía de Algeciras.....	23.895	1.475	40.631	5.119	71.120	69.911
Bahía de Cádiz.....	105	1.687	2.042	171	4.005	4.008
Baleares.....	1.762	1.860	7.955	193	11.770	11.927
Barcelona.....	11.568	3.542	27.777	1.111	43.988	42.981
Bilbao.....	19.763	4.452	9.446	1.005	34.665	32.180
Cartagena.....	15.222	3.114	937	57	19.230	20.580
Castellón.....	7.667	2.941	1.838	38	12.484	11.114
Ceuta.....	959	141	876	666	2.642	2.757
Ferrol.....	2.617	7.435	629	29	10.709	12.252
Gijón.....	1.237	13.401	975	139	15.753	14.633
Huelva.....	16.413	5.394	283	192	22.283	17.587
Las Palmas.....	4.546	753	15.150	2.202	22.651	21.221
Málaga.....	55	773	1.434	121	2.383	2.178
Marín.....	-	961	978	40	1.979	1.684
Melilla.....	72	43	703	25	844	847
Motril.....	1.283	473	170	15	1.941	1.965
Pasajes.....	-	1.656	2.184	58	3.898	3.520
S.C. Tenerife.....	8.223	819	5.782	1.145	15.969	16.064
Santander.....	411	28.880	1.657	67	5014	4486
Sevilla.....	233	2.133	1.999	36	4401	4545
Tarragona.....	19.493	9.452	3.653	173	32.772	31.527
Valencia.....	5.171	2.591	55.979	287	64.029	57.790
Vigo.....	95	459	3.423	374	4.352	3.939
Vilagarcía.....	189	409	131	8	737	965
TOTAL.....	149.212	78.721	190.795	13.822	432.550	413.044

Fuente: elaboración a partir de datos Puertos del Estado y Memorias de las Autoridades Portuarias.

Algeciras, Las Palmas) ya sean por abordar la construcción de nuevos puertos exteriores (Bilbao, Gijón y A Coruña). En total, estos 7 puertos acaparan el 60 por 100 del total de las inversiones. Sobra decir que los montantes de inversiones efectuadas en los puertos de menor magnitud son bajos. Destacan las menores cuantías de los puertos de Vilagarcía y Marín en Galicia; Avilés en Asturias; Pasajes en el País Vasco; Almería, Motril y Cádiz en Andalucía.

Asimismo, debemos subrayar inversiones muy significativas, relacionadas con los niveles de especialización y crecimiento de tráficos, en determinadas radas portuarias, tales como Ferrol, Tarragona, Castellón, Cartagena, Málaga y Huelva.

#### 4. Análisis de los tráficos y su especialización

La evolución de los tráficos portuarios sigue una tendencia alcista desde comienzos de la década

de los noventa, para sufrir una caída espectacular en el periodo 2007-2009 motivada por las consecuencias de la crisis económico-financiera global. No obstante, el año 2010 y el 2011 muestran una notable recuperación, al punto que las tasas de variación interanuales superan el 5 por 100 en el tráfico total y más del 7 por 100 en el caso de los contenedores y de la mercancía general.

Tres características deben ser subrayadas al analizar los tráficos. La primera atañe a la composición de los tráficos; la segunda, afecta a la especialización portuaria de los mismos; y la tercera, toma como referencia la concentración de los tráficos. En lo que hace referencia a la composición de los tráficos hemos de destacar que la hegemonía que mostraban los graneles líquidos y sólidos en el total del tráfico total portuario se ha visto disminuida a lo largo del periodo 2000-2010. De poseer un peso del 27 por 100 en graneles sólidos y el 36,9 por 100 en graneles líquidos a comienzos de siglo, se ha pasado a descender en el 2010 hasta un 18,2 por 100 en el primer caso y un 34,5 por 100 en el ▷

CUADRO 4  
NIVELES DE ESPECIALIZACIÓN PORTUARIA

Puertos	Total tráficos*	Principal mercancía	% total	Segunda mercancía	% total	Tercera mercancía	% total
A Coruña.....	11.876	Petróleo crudo	38	Fueloil	8	Productos siderúrgicos	7
Alicante.....	2.189	Cemento y clinker	25	Contenedores	14	Otros minerales	9
Almería.....	3.774	Carbones y coque petróleo	44	Materiales construcción	17	Cemento	16
Avilés.....	4.551	Otros minerales	28	Productos químicos	18	Productos siderúrgicos	15
Bahía de Algeciras.....	66.001	Petróleo crudo	23	Resto mercancías	9	Contenedores	9
Bahía de Cádiz.....	3.834	Productos alimenticios	16	Cereales	15	Productos siderúrgicos	8
Baleares.....	11.577	Plataformas, camiones	37	Carbones y coque petróleo	12	Contenedores	7
Barcelona.....	42.877	Gas natural	12	Resto mercancías	11	Frutas hortalizas	11
Bilbao.....	33.661	Petróleo crudo	21	Fueloil	12	Productos alimenticios	10
Cartagena.....	19.173	Petróleo crudo	41	Gas natural	15	Productos químicos	11
Castellón.....	12.447	Petróleo crudo	34	Otros minerales	15	Productos siderúrgicos	11
Ceuta.....	1.976	Fueloil	30	Plataformas	24	Gasoil	18
Ferrol.....	10.681	Otros minerales	34	Carbones	19	Productos químicos	13
Gijón.....	15.614	Hierro	38	Carbones	38	Gasoil	5
Huelva.....	22.091	Petróleo crudo	26	Gas natural	20	Productos químicos	15
Las Palmas.....	20.449	Contenedor en tránsito	40	Fueloil	12	Cemento	8
Málaga.....	2.262	Contenedor	26	Cemento y clinker	12	Productos químicos	9
Marín.....	1.939	Cereales	29	Papel y pasta	20	Otras mercancías	9
Melilla.....	818	Plataformas	30	Resto mercancías	9	Plataformas	8
Motril.....	1.926	Gasoil	49	Gasolina	9	Madera	8
Pasajes.....	3.840	Productos siderúrgicos	43	Hierro	20	Material construcción	9
SC Tenerife.....	14.824	Petróleo crudo	25	Fueloil	12	Otros minerales	9
Santander.....	4.947	Productos químicos	15	Otros minerales	9	Automóviles	8
Sevilla.....	4.366	Cereales	16	Productos siderúrgicos	14	Hierro	12
Tarragona.....	32.599	Petróleo crudo	26	Carbones	15	Productos petroleros	12
Valencia.....	63.741	Contenedor en tránsito	43	Contenedores	13	Gas natural	6
Vigo.....	3.877	Automóvil	19	Pescado congelado	12	Contenedores	12
Vilagarcía.....	729	Cereales	27	Cemento	20	Productos químicos	20

\* Total tráficos de mercancías según presentación=graneles líquidos + graneles sólidos+ mercancía general.

Fuente: elaboración propia sobre datos de las Memorias de las Autoridades Portuarias.

segundo. De la misma manera, el aumento de la mercancía general, y más en concreto del contenedor, pone de manifiesto una mayor especialización y vinculación con los tejidos industriales de los *hinterland* próximos a los puertos y a una mejor correlación con las actividades import-export de la economía. Así, la mercancía general movida por los puertos españoles asciende de 108,9 millones de toneladas en el año 2000 a 190 millones en el 2010, representando el 44,2 por 100 del total de los tráficos. Mención aparte es el contenedor cuyo crecimiento es espectacular: pasa de 7 millones de TEUS en el 2000, a 12,5 millones de TEUS en el 2010, o sea un alza del 77 por 100 en dicho periodo.

En lo que atañe a la especialización, cada AP responde ante las necesidades y potencialidades de sus propios *hinterland*; ya sean propios, ya sean asociados. Los distintos niveles de especialización los hemos sintetizado en el cuadro número 4 en el que desagregamos las tres principales mercancías que mueve cada AP al objeto de reflejar las orientaciones individualizadas.

Se vislumbran puertos muy dependientes y asociados (en algunos casos muy cautivos) de determinados productos; y, en otros puertos, se aprecia una amplia diversificación de tráficos.

Finalmente, el tercer apartado lo referimos a la concentración de tráficos. Su análisis muestra que los principales movimientos de mercancías se ubican en un número muy determinado de puertos. Y este proceso es más intenso en lo que afecta a las mercancías y a los contenedores. Se verifica al estimar tanto el índice de Gini como el CR-4.

#### 4.1. El índice GINI

Los resultados obtenidos muestran una polarización clara y contundente. Los graneles sólidos son quienes menor índice de Gini poseen (0,486); es decir, los que están más repartidos geográficamente. Su índice ha estado manteniéndose muy estable a lo largo de la década. Por su parte, el índice de Gini para los graneles líquidos es un poco su- ▷

perior (0,636) y se ha mantenido estable. Por tanto, ambas actividades muestran un cierto nivel de cautividad para los puertos especializados en la misma.

Sin embargo, la polarización es más notable en las mercancías de carácter general y, más en concreto, en los tráficos de contenedores. La mercancía general muestra un índice de 0,708 en 2009, mayor que el obtenido en 2001, lo que subraya una mayor concentración en ciertos puertos. Los movimientos de la mercancía contenedorizada a lo largo de los puertos españoles son más desiguales; esto es, un grupo más reducido de puertos concentra mayor cantidad de mercancía contenedorizada, acentuándose la polarización geográfica en ciertas fachadas o puertos. Y ese rasgo es mayor en lo que se refiere a los mercancías en contenedores (0,77); en import/export (0,81); y, sobre todo, en lo que se refiere al tráfico en tránsito (0,85). Estos datos enmarcan la mayor concentración portuaria en España, además de subrayar una mayor especialización en lo que atañe a los tipos de tráficos.

Finalmente el tráfico Ro-Ro con un índice de 0,69, superior al obtenido en 2001 (0,64) también muestra una desigual presencia, mucho más concentrada y denotando la existencia de puertos más sensibles a este tipo de tráfico.

#### 4.2. Niveles de concentración CR-4

Se trata de explicitar cuales son los primeros cuatro puertos por movimientos y observar si dichos cuatro primeros puertos mantienen y refuerzan su porcentaje de participación.

En graneles líquidos, los principales puertos españoles son Bilbao, Algeciras, Tarragona y Cartagena. Sus niveles de concentración arrojan una cuota del 52 por 100 para el año 2009, porcentaje muy similar al obtenido en 2001. Los pesos de cada uno de ellos son muy estables a lo largo de la década, apreciándose un ligero retroceso en los puertos bilbaíno y cartaginés, y una leve subida en los de Algeciras y Tarragona.

En graneles sólidos el nivel de participación en el total por parte de los cuatro primeros puertos es

del 45 por 100, superior al 42 por 100 del año 2001, no habiéndose alterado la posición en el *ranking*. Los cuatro primeros son Gijón, Tarragona, Ferrol y Huelva. En este tipo de tráficos hay cambios en las cargas movidas, pues Gijón desciende lo mismo que Huelva, pero los aumentos de Tarragona y del Ferrol son bien notables lo que acentúa la concentración para el CR4.

En lo que atañe a la mercancía general expresada en toneladas, los niveles de concentración de los cuatro primeros puertos (Algeciras, Valencia, Barcelona y Las Palmas) aumentan su porcentaje de manera muy notable. En 2001 lograban el 64,7 por 100 y en el año 2009 ascendió su ratio al 73,9 por 100. Lo significativo es el cambio en el *ranking* portuario, pues Valencia se consolida como el primer puerto español sustituyendo a Algeciras que ostentó la primacía a lo largo de los últimos años. Ambos puertos destacan por su crecimiento, superior a la media nacional. Lo mismo sucede en los tráficos de mercancías en contenedores, expresadas tanto en toneladas como en TEU. Tanto en un supuesto como en el otro, los índices CR-4 ascienden al 85,3 por 100 y al 81 por 100 respectivamente.

En suma, para 2010, de las 28 AP, 24 superaron los 2 millones de toneladas abarcando en su conjunto el 98,7 por 100 del tráfico total. De estas 24 AP, 14 superan los 10 millones de toneladas, con un porcentaje sobre el tráfico total del 90,1 por 100. En relación al año precedente, el año 2010 se cierra con un total de 413 millones de toneladas, un 4,72 por 100 más.

En cifras absolutas, los puertos con mayores tráficos son: Algeciras (71,1 millones de toneladas) Valencia (64,0); Barcelona (44,0); Bilbao (34,7); Tarragona (32,8); Las Palmas (22,7) y Huelva (22,3) (Cuadro 3).

## 5. Análisis de los niveles de conectividad

La conexión de un puerto está relacionada con sus grados de inserción y de vinculación con otras áreas geográficas. La conectividad portuaria se utiliza, a juicio de la UNCTAD, como aquellos ▷

CUADRO 5  
RASGOS DE CONECTIVIDAD PORTUARIA DE LOS PUERTOS ESPAÑOLES (2010)

Autoridad portuaria	Número de buques que entran/salen del puerto	Tamaño de los buques que entran/salen del puerto	Número de TEU movidos del puerto	Número de compañías presentes y que utilizan el puerto	Número de servicios regulares en el puerto
A Coruña.....	1.260	13.653.422	5.623	1	1
Alicante.....	907	12.131.152	147.674	99	12
Almería.....	1.892	25.222.720	2.767	6	8
Avilés.....	861	4.672.642	0	0	0
Bahía de Algeciras.....	29.368	296.008.517	2.816.556	18	62
Bahía de Cádiz.....	1.484	26.562.472	109.187	11	13
Baleares.....	7.981	153.500.809	78.425	2	25
Barcelona.....	8.182	256.182.393	1.945.734	61	98
Bilbao.....	3.240	43.253.602	531.456	84	133
Cartagena.....	1.423	26.960.874	64.657	7	30
Castellón.....	1.385	15.459.004	103.956	13	29
Ceuta.....	12.426	64.606.169	9.571	6	7
Ferrol.....	1.118	13.721.020	439	0	0
Gijón.....	1.050	14.253.782	35.571	4	8
Huelva.....	1.861	25.085.162	0	1	1
Las Palmas.....	10.027	182.482.537	1.117.765	30	76
Málaga.....	1.764	42.652.794	298.401	8	11
Marín.....	584	3.776.061	48.675	4	4
Melilla.....	1.235	14.666.559	22.389	4	4
Motril.....	342	2.985.274	2.867	2	2
Pasajes.....	1.086	6.528.902	0	4	4
SC Tenerife.....	17.007	206.030.938	357.472	24	203
Santander.....	1.395	21.274.151	1.520	14	14
Sevilla.....	1.181	5.318.795	152.612	8	17
Tarragona.....	3.159	45.270.079	255.407	21	49
Valencia.....	7.043	190.423.071	4.206.937	49	70
Vigo.....	1.979	33.043.783	213.123	51	86
Vilagarcía.....	210	1.211.731	589	3	3
TOTAL.....	121.450	1.746.938.415	12.529.373	445	970

Fuente: elaboración propia a partir de datos Puertos del Estado y Memorias de las Autoridades Portuarias.

componentes que determinan un factor de selección portuaria básico por parte de las compañías marítimas. La UNCTAD (2010) define un índice que recoge cinco indicadores: a) los buques que entran y salen del puertos; b) el tamaño de los buques; c) el número de TEU movidos; d) el número de compañías marítimas presentes y que utilizan el puerto; y e) el número de servicios de las líneas regulares en el puerto. La UNCTAD al realizar el examen mundial de dichos indicadores llama la atención de la mejora del índice español, que pasa del puesto número quince en el año 2004 al décimo-primer en el 2011, superando a Francia y quedar tras Alemania, Holanda, Bélgica y más próxima al Reino Unido, en lo que respecta a los países europeos.

Este avance es espectacular, lo que demuestra la mayor inserción, la mayor vinculación de líneas y empresas con otras áreas y la presencia de operadores internacionales en nuestros puertos. O sea, se cuantifica las relaciones/linkages de los centros

portuarios a las redes de transporte. Como ya se afirmaba «si un puerto tiene acceso a la red significa que existe una ligazón directa entre el nodo y la red» y, por tanto, el índice de conectividad refleja la estructura de la red que «está en función de la intensidad de la conectividad o de las ligazones a las diferentes redes que ese mencionado nodo tiene acceso» (González-Laxe, 2011). No cabe duda que la dimensión del nodo es equivalente al volumen del tráfico movido en el puerto; y su posición no tiene en cuenta la situación geográfica, sino que depende de la asociación preferencial sobre las redes. De esta forma, cada puerto relevante mantiene una posición central en la estructura de la red y menos central en la periferia.

Resulta evidente que los puertos de Barcelona, Valencia, Bilbao, Las Palmas, S.C. Tenerife, Tarragona y Vigo poseen ratios de conectividad elevados. Ello significa que están muy vinculados con otros puertos a través de la presencia de las com- ▷

CUADRO 6  
RENDIMIENTOS OPERATIVOS Y NIVELES DE SUPERFICIE CONCESIONADA EN LOS PUERTOS ESPAÑOLES

Autoridad Portuaria	Toneladas movidas por m <sup>2</sup> de superficie total	Toneladas movidas por metro de línea de atraque	Superficie total terrestre, en m <sup>2</sup>	Superficie concesionada, en m <sup>2</sup>
A Coruña.....	11,0	1.188	1.111.030	408.862
Alicante.....	1,20	364	1.812.637	547.649
Almería.....	3,30	838	1.170.831	364.511
Avilés.....	2,90	1.195	1.755.500	563.278
Bahía de Algeciras.....	14,10	3.372	4.993.806	1.953.624
Bahía de Cádiz.....	0,90	380	4.245.889	1.861.201
Baleares.....	5,80	587	2.080.900	547.900
Barcelona.....	5,20	2.147	10.826.770	4.886.375
Bilbao.....	9,50	1.721	3.774.804	2.130.843
Cartagena.....	8,70	1.638	2.225.528	752.011
Castellón.....	4,40	1.497	2.710.000	1.048.348
Ceuta.....	2,90	760	913.246	302.386
Ferrol.....	2,80	1.090	3.892.158	2.188.982
Gijón.....	4,00	2.038	3.313.512	1.578.617
Huelva.....	1,30	2.701	17.161.871	4.121.000
Las Palmas.....	3,90	1.169	5.913.923	2.725.402
Málaga.....	2,00	333	1.173.463	646.440
Marín.....	2,70	493	735.000	283.656
Melilla.....	1,60	416	368.476	79.328
Motril.....	2,20	878	876.000	134.000
Pasajes.....	5,10	728	784.200	384.743
SC. Tenerife.....	5,40	846	2.717.235	1.568.925
Santander.....	1,70	704	3.007.851	1.390.000
Sevilla.....	0,50	812	8.505.313	2.080.800
Tarragona.....	9,90	2.158	4.329.756	1.975.715
Valencia.....	8,20	2.839	7.882.449	4.620.994
Vigo.....	0,90	370	4.994.474	1.384.585
Vilagarcía.....	1,30	291	566.874	428.036
TOTAL.....	4,27	1.490	103.753.506	40.958.212

Fuente: elaboración a partir de datos Puertos del Estado y de las Memorias de las Autoridades Portuarias.

pañías ubicadas o que conectan con las empresa localizadas en los *hinterland* de los puertos mencionados. Por el contrario, el sistema portuario español también presenta puertos con escasas conexiones, como son las radas de A Coruña, Avilés, Ferrol, Huelva, Marín, Melilla, Motril, Pasajes y Vilagarcía. Ello pone de manifiesto que algunas de las mencionadas radas apenas tienen vínculos con otros puertos, bien por sus niveles de especialización en tráfico muy específicos, bien por sus reducidas alianzas interportuarias o por la débil presencia de compañías que efectúan los servicios regulares.

## 6. Análisis de la rentabilidad

La rentabilidad la analizaremos en dos niveles. El primero, responderá a cuestiones de orden técnico y de eficiencia; y el segundo, de índole económico-financiero.

En las cuestiones referidas a las condiciones y de eficiencia utilizaremos las toneladas movidas

por metro cuadrado de superficie y por metro lineal de muelles. Llama la atención la alta dispersión de los resultados. La causa de dicha heterogeneidad radica en la variedad y la especialización portuaria referida a los tráfico de mercancías. Por un lado, los puertos con una elevada singularidad en graneles líquidos y sólidos muestran ratios con índices altos en lo que se refiere a toneladas por metros lineales de atraque (casos de puertos de graneles como Gijón y Ferrol; o puertos energéticos, como A Coruña, Cartagena, Castellón, Huelva y Tarragona). Los puertos con amplias terminales especializadas en la carga/descarga o *transshipment* muestran elevados ratios en lo que concierne a las toneladas por superficie (casos de Algeciras, Bilbao, Barcelona, Tarragona, Valencia). Por el contrario, los puertos con escasos tráfico y mercancías muy diversificadas, presentan ratios más bajos que los anteriores, lo que pone de manifiesto una más reducida utilización de la capacidad disponible.

Resulta evidente que los niveles de superficie concesionada en los puertos añade un componente ▷

CUADRO 7  
ANÁLISIS DE LAS RENTABILIDADES ECONÓMICAS-FINANCIERAS DE LOS PUERTOS

	Margen sobre ventas (a)	Rentabilidad sobre fondos propios (b)	Rentabilidad sobre activos (c)	Rentabilidad sobre inmovilizado (d)	Gasto medio por t movida (e)	Deuda total por t movida (f)
A Coruña .....	51,0	5,6	4,4	8,2	1,49	15,26
Alicante.....	-11,5	-1,1	-0,7	-0,8	7,42	9,79
Almería.....	3,2	-0,5	-0,3	-0,4	3,71	6,97
Avilés.....	13,2	1,9	1,3	1,4	2,64	4,61
Bahía de Algeciras.....	41,1	7,1	4,2	5,4	0,86	2,40
Bahía de Cádiz.....	5,0	0,5	0,4	0,4	5,57	5,61
Baleares.....	35,6	5,5	5,1	6,9	3,86	0,00
Barcelona.....	40,1	7,2	3,9	4,9	2,55	11,45
Bilbao.....	14,4	1,3	1,2	1,2	1,70	0,29
Cartagena.....	82,6	10,7	7,9	11,1	1,13	0,00
Castellón.....	19,3	3,9	1,7	1,8	1,28	6,83
Ceuta.....	-10,2	-2,6	-1,4	-1,6	6,88	2,63
Ferrol.....	22,7	4,0	1,9	2,0	1,42	4,03
Gijón.....	23,5	2,6	2,5	3,2	1,85	17,25
Huelva.....	20,7	1,8	1,7	2,1	1,59	0,00
Las Palmas.....	15,3	2,3	1,2	1,3	2,41	7,73
Málaga.....	10,6	2,4	0,9	1,0	8,89	30,04
Marín.....	46,3	6,6	4,0	5,1	4,21	0,00
Melilla.....	-68,3	-7,4	-3,5	-4,0	16,40	31,98
Motril.....	-27,4	-2,8	-1,7	-1,9	4,06	5,20
Pasajes.....	1,2	0,1	0,1	0,1	3,88	0,00
SC. Tenerife.....	-5,2	-0,6	-0,4	-0,4	2,65	4,98
Santander.....	-1,5	-0,1	-0,1	-0,1	4,46	0,00
Sevilla.....	28,6	1,8	1,7	2,0	4,61	23,09
Tarragona.....	77,9	11,3	9,2	10,9	1,17	0,41
Valencia.....	6,3	1,1	0,5	0,6	1,68	9,19
Vigo.....	8,3	1,1	1,0	1,3	6,65	0,00
Vilagarcía.....	-53,4	-6,2	-2,8	-3,5	9,84	36,12
TOTAL.....	25,8	3,5	2,3	2,8	2,04	5,69

## Notas explicativas:

(a) Margen sobre ventas= resultado del ejercicio (excepto FCI aportado/recibido y resultados excepcionales)/importe neto cifra de negocios.

(b) Rentabilidad sobre fondos propios= resultado del ejercicio (excepto FCI aportado/recibido y resultados excepcionales)/fondos propios medios.

(c) Rentabilidad sobre activos= resultados del ejercicio (excepto FCI aportado/recibido y resultados excepcionales)/activo medio en explotación.

(d) Rentabilidad sobre inmovilizado= resultados del ejercicio (excepto FCI recibido/aportado y resultados excepcionales)/ inmovilizado neto medio en explotación + inversiones inmobiliarias netas medias.

(e) Gasto medio por tonelada movida= gastos en explotación recurrentes/tráfico total.

(f) Deuda por tonelada movida= volumen de deuda contraída a corto y largo plazo con entidades de crédito por tonelada movida.

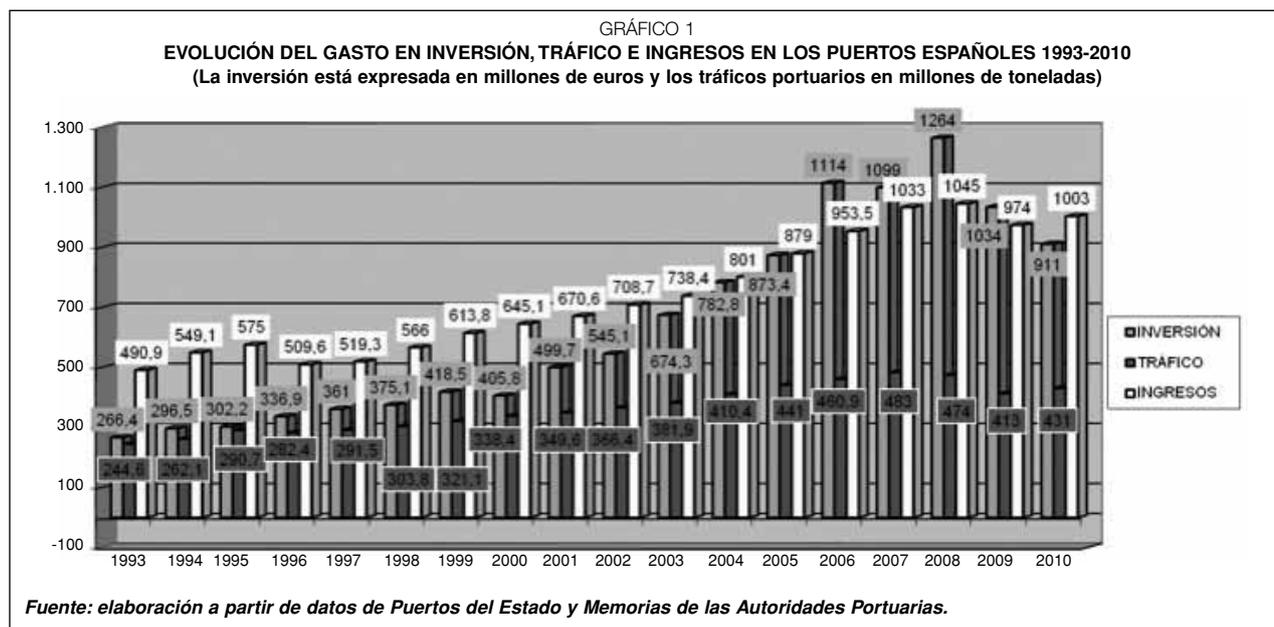
**Fuente: elaboración a partir de datos de Puertos del Estado y Memorias de las AAPP.**

adicional al estudio de los rendimientos. El puerto con mayor superficie concesionada es Vilagarcía con el 78,17 por 100 de su superficie terrestre y, sin embargo, no es el que mejor rendimiento alcanza en lo que se refiere a las toneladas por superficie terrestre, o a las movidas por metro lineal de diques. Los puertos con ratios de superficie concesionada superiores a la mitad de la superficie terrestre son orden de más a menos, Valencia (58 por 100), Bilbao (57 por 100), Ferrol (56 por 100), Málaga (51 por 100), Tarragona (51 por 100), Las Palmas (50 por 100) y Pasajes (50 por 100). Y sus rendimientos obtenidos por los mismos son muy diversos, no pudiendo establecer una correlación perfecta entre estas dos variables.

Más precisos son los indicadores económicos y financieros. De una parte, el número de puertos

que muestran una rentabilidad sobre activos negativos se reduce a ocho autoridades portuarias (Alicante, Almería, Ceuta, Melilla, Motril, Santa Cruz de Tenerife, Santander y Vilagarcía). Corresponden a puertos ubicados en situación desventajosa, con tráfico reducido y próximos a otros puertos con lo que se produce un solapamiento de *hinterlands*. Los puertos de mayor dimensión poseen unas rentabilidades superiores, son los casos de Algeciras, Barcelona, Bilbao. Asimismo, los puertos energéticos también muestran rentabilidades altas (Cartagena, Tarragona, Huelva y A Coruña, Ferrol, Gijón).

En lo que atañe a los gastos por tonelada movida la dispersión es elevada. Puertos como Melilla, Ceuta, Alicante, Cádiz, Almería, Málaga Motril, Marín, Sevilla y Vilagarcía poseen un coste muy elevado, dado sus reducidos niveles de ingresos. Des- ▷



taca la deuda que tienen contraída los puertos de Gijón y A Coruña, debido a las recientes inversiones en sus puertos exteriores iniciadas hace pocos años y que, hasta el momento, no han entrado en funcionamiento, razones que alterarán sus índices de solvencia para los próximos cinco años. El caso de Sevilla se atribuye a las inversiones efectuadas en la esclusa para favorecer la entrada de buques de mayor tamaño. Y los puertos de Alicante, Barcelona y Málaga en los que todavía se deben amortizar las últimas ampliaciones de los muelles portuarios. Pero, sin duda alguna, el total del sistema goza de buena salud financiera como los muestran los resultados globales.

## 7. Conclusiones

El desafío portuario español consiste en impregnar una nueva cultura empresarial en el ámbito de la gestión. Las metas se guían por dotar a las AP de una avanzada autonomía en la gestión; de una autosuficiencia económico-financiera; de una mayor posibilidad de servicios portuarios más liberalizados; de una regulación más pragmática del dominio público acorde con la realidad portuaria, potenciando sus vínculos con la ciudad; de poder alentar la competitividad de los puertos; y de poseer mecanismos que permitan disponer de tasas portuarias más flexibles.

Al estar dotados de un marco jurídico más estable, mediante la Ley 33/2010 y del Decreto Legislativo 2/2011 por el que se refunden las leyes portuarias, se ha reforzado la autonomía de los puertos a la vez que se poseen mayores niveles de coordinación y regulación por parte del organismo Puertos del Estado. En resumen, se asiste a un «nuevo sentido gestor» en lo que hace referencia a la tramitación, contenido y aplicación de la nueva norma legal. Es decir, se contribuye al sostenimiento tanto de sectores económicos vitales como de los territorios costeros próximos a los recintos portuarios.

Un ejemplo de ello es la evolución de las magnitudes inversión, tráficos y cifras de negocios, expresados en el Gráfico 1. Y más concreto es el análisis del ejercicio 2011 en que destaca un crecimiento de los tráficos, sobre todo el que hace referencia a la mercancía general y a los movimientos de contenedores. Asimismo se contempla una aumento de la cifra de negocios, a pesar de la contención de las tasas portuarias y del aumento de las bonificaciones en algunos tráficos singulares y que se desean fidelizar por parte de cada AP. Completa el marco, una reducción de las inversiones lo suficientemente llamativa para poder corroborar la amplia disponibilidad de infraestructura y equipamientos.

Las expectativas para los próximos ejercicios son, quizás, más halagüeñas toda vez que las apuestas ▷

por la integración en las redes marítimos-portuarias se va consolidando; la inserción en las cadenas de suministro global se afianza; y la mayor capacitación de los equipos directivos y del personal cualificado permiten al sistema portuario español poder encabezar el renacimiento portuario.

La nueva normativa portuaria va a permitir, en consecuencia, aprovechar las rupturas del mundo portuario y bajo esta dinámica «*los puertos dejarán de ser lugares para convertirse en espacios*»; «*los puertos dejarán de preocuparse por la forma y apostarán por los procesos*»; y finalmente, «*los puertos son empresas*», ya que deberán ser rentables y generar valor añadido agregado a los servicios que presta.

### Bibliografía

- [1] GARCIA, L., CHERCHI, E., ORTUZAR, J.D. y PINTO, J.A. (2010): Distribución interportuaria de los contenedores: análisis del caso español, XVI Panam, julio 15-18, 2010 Lisboa.
- [2] GONZÁLEZ-LAXE, F. (2011): «La accesibilidad y conectividad portuaria», *Boletín Información Comercial Española* nº 3011, pp. 35-46, Madrid.
- [3] MALCHOW, M. y KANAFANI, A. (2001): «A disaggregate analysis of factors influencing port selection», *Maritime Policy and Management*, vol. 28, nº 3, pp. 265-277.
- [4] MUSSO, E. (2004): Gestión Portuaria y Tráficos marítimos, Editorial Netbiblo/IUEM. A Coruña.
- [5] RONNEVIK, J. (2008): Investments in transport infrastructure not enough: lessons from the port of Tema, Ghana, XV Congreso Panamericano de Ingeniería de Tránsito y Transporte, Barranquilla.
- [6] UNCTAD (2010): Review of Maritime Transport.
- [7] VERHOEFF, J.M. (1981): «Seaport competition: some fundamental and political aspects», *Maritime Policy and Management*, vol. 8 , nº 1, pp. 49-60.

# NORMAS DE ESTILO DE PUBLICACIÓN

1. Las contribuciones se enviarán en formato Microsoft Word a la dirección de correo electrónico **ice@mityc.es**
2. Sólo se admitirá material original no publicado ni presentado en otro medio de difusión.
3. La extensión total del trabajo (incluyendo cuadros, gráficos, tablas, notas, etc.) no debe ser inferior a 15 páginas ni superior a 20. El espaciado será doble y el tamaño de letra 12.
4. En la primera página se hará constar el título del artículo que será lo más corto posible 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.
5. En la segunda página del texto estarán el título que deberá ser breve, claro, preciso e informativo, un resumen del trabajo (con una extensión máxima de 10 líneas), de 2 a 6 palabras clave que no sean coincidentes con el título y de 1 a 5 códigos de materias del *Journal of Economic Literature* (clasificación JEL) para su organización y posterior recuperación en la base de datos del *Boletín Económico de ICE*.
6. En las siguientes páginas se incluirán el texto, la información gráfica y la bibliografía con la siguiente estructura:

- Los apartados y subapartados se numerarán en arábigos respondiendo a una sucesión continuada utilizando un punto para separar los niveles de división, con la siguientes estructura:

**1. Título del apartado**

**1.1. Título del apartado**

**1.1.1. Título del apartado**

**2. Título del apartado**

- Habrá, por este orden, introducción, desarrollo, conclusiones y bibliografía y anexos si los hubiera.
- Las notas irán numeradas correlativamente y puestas entre paréntesis, incluyéndolo su contenido a pie de página y a espacio sencillo. Sólo deben contener texto adicional y nunca referencias bibliográficas.
- Los cuadros, gráficos, tablas y figuras se incluirán en el lugar que corresponda en el texto generados por la aplicación Word, no admitiéndose su inserción en formato de imagen. Todos deberán llevar un número correlativo, un título y la correspondiente fuente.
- Las referencias a siglas deberán ir acompañadas, en la primera ocasión que se citen de su significado completo.
- Las citas de libros y artículos en el texto se indicarán entre paréntesis con el apellido del autor y el año. En el caso de referencias de tres o más autores han de figurar todos cuando se citen por primera vez y después sólo el primer autor seguido de *et al.*
- La bibliografía se ordenará alfabéticamente con el siguiente formato.

— LIBRO:

Apellido e inicial del nombre de todos los autores en mayúsculas. Año de publicación entre paréntesis: título completo, edición, lugar de publicación. Editorial.

Ej.: CARREAU, D., FLORY, T. y JUILLARD, P. (1990): *Droit Economique International*, 3ª edición, París. LGDJ.

— ARTÍCULO:

Apellido e inicial del nombre de todos los autores en mayúsculas. Entre paréntesis año de publicación: título completo del artículo citado entrecomillado, nombre de la publicación en cursivas, fascículo y/o volumen, fecha de publicación, páginas. Lugar de publicación.

Ej.: VIÑALS, J. (1983): "El desequilibrio del sector exterior en España: una perspectiva macroeconómica", *Información Comercial Española. Revista de Economía* nº 604, diciembre, pp. 27-35, Madrid.

BICE retiene todos los derechos de reproducción de los artículos editados aunque tiene como práctica habitual autorizar su reproducción siempre que se cite la publicación y se cuente con el permiso del autor. La autorización deberá solicitarse por escrito en la redacción de BICE. Los artículos publicados estarán disponibles en [www.revistasICE.com](http://www.revistasICE.com)

*Mario Buisán García\**

## EL MERCADO HISPANO EN EEUU

En este artículo se ofrece una panorámica del peso de la comunidad hispana en EEUU y, en especial, la creciente influencia económica y política que está adquiriendo en los últimos años. Partiendo de las cifras del último censo de población hechas públicas hace unos meses y del incremento de la población hispana que muestran, se reflexiona sobre lo que puede suponer para la evolución económica de EEUU y, fundamentalmente, cómo las empresas españolas pueden aprovechar este nuevo escenario.

**Palabras clave:** influencia económica, empresas españolas, población latina.

**Clasificación JEL:** F01, F13, O51.

### 1. El crecimiento de la población hispana en EEUU

Los datos del censo de EEUU hechos públicos durante el pasado año y que se refieren a la población estadounidense a 1 de abril de 2010, son categóricos en relación con el fuerte incremento de la población hispana en la primera potencia económica del mundo: en la fecha mencionada la población hispana ascendía a 50,5 millones de personas, lo que representa el 16 por 100 de la población total que alcanzó los 308,7 millones. La población hispana ha crecido desde los 35,3 millones en el año 2000 (cuando se publicó el último censo) hasta los mencionados 50,5 millones, lo que supone un incremento del 43 por 100, pasando a representar el 16 por 100 de la población total frente al 13 por 100 hace 10 años.

Si tenemos en cuenta que durante el mismo período de tiempo la población total pasó de 281,4 millones a 308,7, es fácil inferir que más de la mitad del crecimiento de la población en EEUU fue debido al crecimiento de la población hispana. Debe destacarse que este crecimiento no se ha producido

únicamente en grandes urbes, que son los bastiones tradicionales que concentran la demografía hispana, sino que, como dato revelador mostrado por el último censo, se observa que empieza a existir concentración de población hispana en zonas también del interior del país donde hasta ahora no había hispanos, como es el caso del Noroeste, en los Estados de Oregón o Washington, o en la región central y sur del país, en los Estados de Carolina del Sur, Alabama, Tennessee, Kentucky y Arkansas.

Por lo tanto, la primera conclusión que se puede extraer es la actual importancia de la población hispana en EEUU y su dinamismo en relación con el resto de la población lo que hace prever que su relevancia aumente en los próximos años. En este sentido, se espera que en 2020 alcance los 66 millones y medio y en 2040 llegue hasta los 108 millones de personas, que supondría alrededor del 27 por 100 del total de residentes estadounidenses.

### 2. La importancia económica de la población hispana

Esta evolución demográfica, con un incremento tan significativo de la parte hispana, tiene su ▷

\* Consejero Económico y Comercial de España en Miami.

Versión de enero de 2012.

lógica traslación en el potencial económico de este segmento de la población, que es lo que nos interesa analizar en este artículo. El poder adquisitivo o poder de compra global de los hispanos estaría en torno a 1,1 billones de dólares, lo que vienen a ser al tipo de cambio actual aproximadamente unos 800.000 millones de euros. Durante las dos últimas décadas el poder adquisitivo de los hispanos se ha incrementado en mayor medida que el de la población en general. Y es más, la proyección durante los próximos cinco años es que dicho poder adquisitivo crezca un 48 por 100 hasta los 1,6 billones de dólares, mientras el de los residentes estadounidenses crecería un 27,5 por 100 alcanzando los 14,7 billones. Ello haría que el poder de compra hispano represente el 12 por 100 de la renta disponible de los EEUU. Es decir, se estaría cerrando la «brecha» entre el peso específico de la población y el peso específico del poder adquisitivo, o relevancia económica, de la población hispana en EEUU.

Por Estados, los tres donde el poder de compra hispano tiene más peso específico en términos nominales son, por este orden, California, Texas y Florida. En términos relativos, hay otros Estados importantes como Nuevo México donde el poder adquisitivo hispano representa alrededor del 30 por 100 del poder adquisitivo total y Texas, California, Arizona o Florida donde supone entre el 15 y el 20 por 100 del total. Por lo tanto, la tarta de consumo hispano ha aumentado, y lo que es más interesante, va a aumentar a una tasa superior al del resto del país, con lo que una primera y rotunda conclusión es que las empresas no van a poder permanecer al margen de estas transformaciones.

Por otro lado, cada semana aparecen noticias puntuales, tal vez anecdóticas pero muy gráficas sobre lo imparable de la tendencia de la mayor relevancia económica de los hispanos en el mercado norteamericano. Un día nos encontramos, por ejemplo, con que Dell ha decidido comercializar a través de Brandsmarkt sus ordenadores con el teclado en español; otro día que algunos casinos de Nevada están llevando a cabo programas específicos para atraer al consumidor hispano del sur de California; otro

más, que en 2010 el 25 por 100 de las nuevas cuentas corrientes abiertas en Chase lo fueron por hispanos; o en otro ámbito, que de acuerdo con la empresa de medición de audiencias Nielsen, el pasado agosto Univisión fue durante el 50 por 100 de las noches el segundo canal más visto en EEUU para la franja de edad entre los 18 y los 34 años, y llegó a alcanzar el número uno del país entre los televidentes de dos a once años con su programa «pequeños gigantes». Por último, el dato más reciente lo hemos tenido esta misma última semana con el anuncio que en el marco de la feria de contenidos audiovisuales NATPE ha realizado el Grupo Fox, anunciando la creación de un nuevo canal de televisión en español que quiere competir con Univisión y Telemundo, los actuales líderes de las cadenas en español.

### 3. La influencia política de la población hispana

La constatación demográfica, que se ha presentado más arriba junto con las repercusiones económicas que se derivan de tal evolución, tiene, asimismo, significativas implicaciones para el mapa político. La población hispana va a representar cada vez más un mayor peso en las decisiones políticas de este país. Las cifras mostradas en el nuevo censo determinan una redistribución de los escaños del Congreso a nivel federal, de manera que los hispanos están tres veces más presentes en los Estados que van a ganar escaños como Texas (que gana 4), Florida (2 más) ó Georgia y Nevada (1 más), mientras que su presencia es menor en aquellos Estados que los pierden como Michigan, Massachussets, Pennsylvania (1 menos en los tres), u Ohio (2 menos). Las últimas elecciones de noviembre de 2010 fueron un claro ejemplo de cómo el cortejo del voto latino fue clave para la elección de algunos (como el líder de la mayoría demócrata en el Senado, Harry Reid) o su falta de interés para el fracaso de otros (como la candidata demócrata a Gobernadora de Florida, Alex Sink). Y no debe olvidarse que el voto latino supone ya más del 25 por 100 en dos ▷

Estados (Texas y Nuevo Méjico) y alrededor o más del 15 por 100 en otros 5 Estados (California, Arizona, Florida, Nevada y Colorado).

#### 4. La empresa española frente a la creciente relevancia del mercado hispano en EEUU

Hasta aquí los hechos y los datos, que pueden resumirse en que la evolución demográfica, con componentes internos y externos, está variando el escenario político y económico de EEUU, dotando de mayor importancia a la comunidad latina.

Lo que a nosotros nos interesa, en cualquier caso, es cómo puede afectar a los negocios y la penetración de las empresas españolas este nuevo escenario. Por ello, las cuestiones que tras el análisis de los datos y con el escenario presentado cabe plantearse, y que son las que deberían tener en cuenta las empresas españolas son las siguientes:

a) ¿Se puede hablar y considerar que existe un mercado hispano, esto es, un segmento perfectamente diferenciado que justifique una estrategia ad-hoc por parte de las empresas?

b) ¿Es necesario realizar un esfuerzo en términos de recursos económicos y humanos para tratar de captar y tener una presencia significativa en este mercado, separando por ejemplo un capítulo del presupuesto de *marketing* de las empresas para dirigirlo exclusivamente a este segmento hispano?

c) Y en definitiva, ¿cómo se pueden beneficiar las empresas españolas de este escenario, o dicho de otra forma, tienen nuestras empresas alguna ventaja comparativa frente a las del resto del mundo por nuestro origen hispano común?

Más allá de lo que ya empieza a ser un lugar común sobre la creciente importancia de la población hispana en EEUU, las respuestas a las preguntas anteriores no son fáciles ó unívocas pero algunos apuntes nos pueden ayudar a darnos pistas por dónde debe posicionarse la empresa.

En primer lugar, el mercado hispano de EEUU no es un mercado homogéneo, tiene muchos segmentos, grupos de población y niveles culturales

diferentes, lo cual presupone un desafío para cualquier empresa. De la cifra de 50 millones que nos ha reflejado el Censo 2010, aproximadamente dos terceras partes son de procedencia mexicana, algo menos del 10 por 100 de origen de Puerto Rico y el resto se distribuyen entre cubanos, colombianos, venezolanos y del resto de Latinoamérica. Es de reseñar que los españoles son todavía muy minoritarios, aproximadamente unos 600.000 pero con un crecimiento muy fuerte si comparamos con el censo anterior de 2000. Por lo tanto, es más adecuado hablar de mercados hispanos que de un mercado hispano como un todo, global y homogéneo. Y las empresas deberían incorporar esta variable de heterogeneidad a sus estrategias de introducción en este mercado.

En segundo lugar, si consideramos el idioma como un elemento distintivo de la comunidad y, por tanto, como un rasgo común, 50 millones de hispanos tampoco significa necesariamente 50 millones de hispanohablantes. De acuerdo con investigaciones recientes, el 54 por 100 de los hispanos habla únicamente o principalmente español, el 36 por 100 habla únicamente o principalmente inglés y un 10 por 100 es bilingüe. Asimismo, si nos guiamos por el consumo de televisión, los últimos análisis muestran que los hispanos pasan de media 17 horas a la semana viendo televisión en español y 11,6 horas televisión en inglés, o 1,2 horas semanales leyendo periódicos en español y 2 horas semanales en inglés.

Por tanto, no debemos hablar de un mercado único hispanohablante, sino de un mercado con muchos renglones impactados por la cultura hispana. Es cierto, no obstante, que si bien el aspecto idiomático no garantiza esa identificación directa lo es que exista un sustrato cultural que, con independencia del idioma, es compartido por todos los hispanos, siendo otro elemento que deben también aprovechar las empresas españolas.

En tercer lugar, actualmente, el aumento de la población latina se debe en un 64 por 100 a los nacimientos y el restante 36 por 100 a la inmigración. Por tanto, la segunda y tercera generación de hispanos van a ser la clave para el desarrollo de un potencial ▷

mercado hispano. Y no olvidemos que son generaciones nacidas mayoritariamente en suelo americano.

En cuarto lugar, y derivado de lo anterior, un análisis certero de las oportunidades empresariales debe plantearse necesariamente con un enfoque sectorial. Estrategias que pueden ser perfectamente válidas para afrontar el mercado hispano de un sector determinado pueden no servir para otro sector diferente. Esto es, cada sector, por sus especificidades, exigirá un planteamiento estratégico diferenciado.

Si nos centramos en sectores concretos, debe destacarse la industria del español en sus diversas facetas (editorial, servicios educativos, audiovisual, etcétera, como uno de los mejores ejemplos de uno de los sectores con mayor potencial en el mercado. La oferta española puede beneficiarse por las similitudes idiomáticas y puede también beneficiarse ante la oferta anglosajona, siempre y cuando la oferta española reconozca las diferencias, ya comentadas, entre los mercados hispanohablantes en EEUU. Se podrían mencionar, asimismo, otros sectores como los de consumo, donde incluiríamos el agroalimentario, la moda o el hábitat, los servicios financieros, o el mundo de entretenimiento como otros ejemplos donde pueden existir ventajas comparativas para las empresas españolas a la hora de captar al consumidor hispano.

Por otro lado, los datos también muestran que las empresas empiezan a ser conscientes de esta transformación, puesto que la inversión de las compañías de publicidad para el grupo hispano creció un 30 por 100 en 2009, en comparación con el 8,6 por 100 para el mercado en general, también es cierto que en una reciente encuesta a 9.000 directores de *marketing* de compañías líderes en EEUU, el 51 por 100 reconoció que no desarrolla operaciones de *marketing* para los consumidores latinos.

## 5. Conclusiones

En las líneas que anteceden se ha puesto de manifiesto el cada vez más relevante papel que

está jugando la población hispana en la primera potencia económica mundial, y lo que es más importante, el que va a jugar en el medio y largo plazo. No es exagerado afirmar que EEUU se está «hispanizando» y que la tendencia parece irreversible, en especial si continúan en los próximos años, como es previsible, las mismas tendencias demográficas. Es cierto, como también ha quedado reseñado, que este creciente rol demográfico no tiene una simetría paralela en el campo económico, existiendo una brecha entre la relevancia demográfica y la relevancia económica de los hispanos en EEUU, que debería irse estrechando en los próximos años.

La importancia económica requerirá posiblemente una mayor relevancia política, o lo que es lo mismo, una mayor participación de la población hispana en el escenario político estadounidense. Algunos pasos ya se están dando en este sentido, con un incremento de la conciencia política de los hispanos, a lo que está ayudando paradójicamente las nuevas y restrictivas leyes anti-inmigración que se están aprobando en algunos Estados como es el caso conocido de Arizona, pero también los casos menos conocidos de otros Estados como Alabama, donde la legislación aprobada es incluso más restrictiva que en Arizona y donde ya está provocando problemas desde el punto de vista de atracción y establecimiento de la inversión extranjera.

La cuestión capital que debe ocuparnos, y que es el objetivo principal de este artículo, es determinar y conocer cómo afecta todo este singular proceso a la implantación de la empresa española en este mercado y en general a la forma de hacer negocios de nuestras empresas. La inversión española y, por tanto, el establecimiento de empresas españolas en EEUU ha dado un salto de gigante en los últimos cinco años, período en el que la inversión de las empresas españolas se ha multiplicado por seis; actualmente en términos de *stock* somos el décimo mayor inversor en este país.

Nuestras empresas deben ser capaces de aprovechar la ventaja comparativa frente a las empresas de otros países europeos, proporcionada por el origen común y las similitudes culturales que man- ▷

tenemos con la población hispana en EEUU. Dicho de otra manera, deben ser capaces de integrar en sus modelos de negocio las oportunidades abiertas por la demografía, con este pujante y creciente mercado hispano que progresivamente se irá consolidando en EEUU. Es cierto que este potencial de aprovechamiento no debe hacer olvidar las diferencias que se van a encontrar con los distintos segmentos hispanos que existen en este país y que no son sino el reflejo de los distintos y variados orígenes de la procedencia de la población hispana.

Dicho todo lo anterior, me gustaría concluir con otro punto que puede parecer contradictorio con la tesis fundamental de este artículo pero que no lo es en absoluto y que considero de capital trascendencia: la empresa española que quiera asentarse en EEUU y, por tanto, planifique una estrategia a largo plazo no debe centrarse en exclusiva en el mercado hispano sino que debe orientarse hacia el mercado estadounidense en su conjunto. En este sentido, y en el mejor de los casos, podría utilizar el mercado hispano como una vía de entrada en el merca-

do norteamericano pero siempre manteniendo una vocación global estadounidense. Por tanto, mercado hispano sí, pero no sólo mercado hispano.

### Bibliografía

- [1] BUENO, B. (2011): The growing hispanic population means big business for these 7 sectors, IbisWorld.
- [2] ENNIS, S., RIOS-VARGAS, M. y ALBERT, N. (2011): The Hispanic population 2010. United States Census Bureau, U.S. Department of commerce.
- [3] HISPANTELLIGENCE (2011): Hispanic-Owned Businesses Growth Projections to 2012. *Hispanic Business.com*
- [4] HISPANTELLIGENCE (2011): Hispanic Purchasing Power: Projections to 2015. *HispanicBusiness.com*
- [5] OFICINA ECONÓMICA Y COMMERCIAL DE ESPAÑA EN MIAMI (2010): El mercado hispano en EEUU: una visión global.
- [6] RAMIREZ, R. (2011): La población hispana en Estados Unidos: 2010. Presentación para el Foro empresarial hispano, 30 septiembre de 2011.

*Ramón Casilda Béjar\**

## ESTA SERÁ LA DÉCADA DE AMÉRICA LATINA

En este artículo se hace un repaso a los desafíos, oportunidades y futuro de las economías latinoamericanas. En base a la conferencia que dio el presidente de Colombia, Juan Manuel Santos, en la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) en agosto de 2011, se desarrollan ocho razones por las que América Latina se ha convertido en protagonista de la escena económica mundial (entre otras, la promoción de la inversión, los recursos naturales y la integración latinoamericana), que brindan un futuro prometedor a esta región.

**Palabras clave:** comercio, inversión, exportaciones, desarrollo económico.

**Clasificación JEL:** F13, O23.

### 1. Esta será la década de América Latina

América Latina vive y confía que esta será su década: *una década de grandes desafíos, pero ante todo de magníficas oportunidades en lo económico y en lo comercial*, es un sentimiento amplio y extendido. Algunos datos, comprendidos entre 1990-2010, que los ilustran son:

La inflación descendió desde casi tres dígitos en 1990 a una tasa sobre el 7 por 100 durante 2010.

La deuda externa era del 28 por 100 del PIB en 1990 hasta representar el 10 por 100 durante 2010.

La renta per cápita en 1990 era de 5.200 dólares y en 2010 alcanzaba los 11.200.

En 2020 varios países podrían llegar a ser considerados como desarrollados con una renta media superior a los 20.000 dólares.

En 1990 la mitad de la población era pobre, hoy se sitúa en un tercio.

Desde 1990 la cobertura en agua potable creció del 83 por 100 al 93 por 100 actual y la electricidad del 70 por 100 al 93 por 100.

La tasa de mortalidad infantil desde 1990 al 2010 se redujo a menos de la mitad, de 52 a 23 por cada mil nacimientos.

En educación, la tasa neta de matrícula primaria paso en 1990 del 86 por 100 al 94 por 100 en 2010. La secundaria aumentó del 29 por 100 hasta el 71 por 100. La universitaria del 17 al 38 por 100.

El arancel aduanero promedio cayó del 45 por 100 en 1990, hasta el 9 por 100 en 2010.

EEUU, en 1990, representaba el 60 por 100 del comercio exterior regional y Asia apenas el 10 por 100. En 2010 el comercio con EEUU ha bajado hasta el 40 por 100 del total, y el intercambio con Asia se ha duplicado, llegando a un 20 por 100 con claras tendencias a seguir aumentando.

En 1990 no existían las sociedades multilatinas y en 2010 llegaban casi a las 500. Brasil con 30 las lidera, seguido por México, Chile y Colombia.

Las grandes empresas tradicionalmente habían mirado principalmente hacia el mercado interno. Hoy existen 66 empresas multilatinas con operaciones globales.

El comercio interregional que sumaba apenas 18.000 millones de dólares en 1990, se multiplicó por diez pasando hasta los 180.000 millones en 2010. ▷

\* Profesor del Instituto de Estudios Latinoamericano (IELAT). Universidad de Alcalá.

Versión de enero de 2012.

La región cuenta con unas reservas que superan los 700.000 millones de dólares (2011).

Ahora bien, ¿qué pasaría si América Latina duplicara la producción para el 2025? De alcanzarse, desencadenaría una serie de efectos virtuosos que cambiarían para siempre la faz del continente. Duplicar la producción económica en 15 años significaría que el ingreso promedio se multiplicaría por dos y la pobreza disminuiría del 33 por 100 a un poco más del 10 por 100 de la población. De lograrse estas metas, la clase media alcanzaría 500 millones de personas, el 75 por 100 de la población total.

Por consiguiente, ¿qué hay que hacer para poder duplicar el PIB regional en el 2025? Se debe crecer anualmente a una tasa sostenida del 4,8 por 100. Esto es factible, siempre y cuando se superen al menos ocho grandes obstáculos, que son el contrapeso de las ocho grandes oportunidades que expresa el presidente de Colombia, Juan Manuel Santos:

1. La baja productividad. El BID publicó en 2010, un estudio que desafía la idea tradicional de que el bajo crecimiento de la región se debe a la falta de inversión. El informe concluyó que el lento crecimiento se debe más bien a la baja eficiencia con la que se utilizan los recursos humanos y materiales. Con excepción de la minería y la agricultura, la productividad en América Latina ha estado estancada durante los últimos 15 años. Quizás la mayor sorpresa fue que los servicios –que generan 70 por 100 de los empleos en la región– son los más rezagados en cuanto a productividad.

2. Aumento de la productividad. Para abordar las brechas claves de la baja productividad, se debe invertir en el desarrollo de capital humano y en infraestructuras. El presupuesto educativo regional alcanza casi el 5 por 100 del PIB, estando igualado al de Europa oriental o Asia, pero los resultados se encuentran por debajo de la media del Programa internacional para la evaluación de estudiantes (PISA) de la OCDE, que mide los estándares educativos en todo el mundo.

3. Potenciar las infraestructuras. Según cálculos del BID, para acortar esta brecha, es necesario invertir como mínimo el 6 por 100 del PIB. De esta

manera se conseguiría que los costos logísticos situados entre un 18 por 100 y un 34 por 100, descendiesen al promedio de los países de la OCDE situado en un 9 por 100.

4. No descuidar la política macroeconómica. Las ventajosas condiciones externas, que actualmente concurren, no eliminan los riesgos de fuertes fluctuaciones en los precios de las materias primas. También pueden afectar las repentinas interrupciones en los flujos de capitales debido a crisis en otras regiones del mundo. Se deben crear fondos de estabilización, que permitan tanto amortiguar los golpes de los choques externos, como financiar las inversiones públicas que necesariamente se deben hacer para aumentar la productividad.

5. Crecimiento equilibrado. En un contexto de crecimiento basado en la dependencia de las materias primas, la cuestión clave es si América Latina será capaz de superar el crecimiento económico del 6-7 por 100 sin sobrecalentar su economía. Si lo consiguiera le permitiría disminuir aún más las brechas de productividad y competitividad, situándose en línea con los países de Asia meridional, en donde el riesgo de sobrecalentamiento comienza con una tasa del 8 por 100.

6. Control de la inflación. Las masivas llegadas de capital (Brasil, Argentina, Colombia, Chile y Panamá), con más de 60 mil millones de dólares en inversiones extranjeras directas en 2010, aumentan la presión alcista sobre sus monedas, amenazando su competitividad externa y consecuentemente sus perspectivas de crecimiento.

7. Riesgos financieros. Los flujos financieros están batiendo marcas históricas, avivando los riesgos de excesos financieros, derivando en una burbuja en los precios inmobiliarios, bursátiles y demás activos, a la vez que se ve acompañado por un crecimiento crediticio excesivamente rápido que alimenta aún más la burbuja inmobiliaria y financiera. Sin olvidar en ningún momento, la violencia y criminalidad, como quizás, el desafío más esquivo y espinoso que se constituye en la preocupación principal de la región.

8. Fortalecimiento democrático. América Latina cuenta con democracias estables y en proceso ▷

de consolidación, a diferencia de otras regiones emergentes, como Oriente Medio, recientemente han conseguido la complicada transición del autoritarismo al pluralismo político.

## 2. Esta puede y debe ser la década de América Latina

El Presidente de Colombia, Juan Manuel Santos, durante su conferencia magistral en la sede de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL, Santiago de Chile, 17 de agosto de 2011) destacó la importancia de la integración regional, la búsqueda de acuerdos y la innovación como motor fundamental para mantener un crecimiento económico alto y sostenible: *«ésta puede y debe ser la década de América Latina»*.

*«Tenemos diferencias conceptuales entre los gobiernos de la región, pero todos buscamos el mismo objetivo: mejorar el bienestar de nuestra gente. Debemos buscar los denominadores comunes entre nosotros y así multiplicaremos la relevancia de América Latina en el mundo»*.

Al respecto, considera que es muy importante coordinar las políticas para lograr objetivos comunes. *«Tenemos que ser más relevantes en el escenario internacional e ir con una sola voz a foros como el G-20. Además, si incrementamos nuestros flujos de intercambio intrarregionales podremos protegerlos mucho mejor de las turbulencias externas»*.

Sobre el tema de la innovación, que en países como Corea representa cerca de 50 por 100 del crecimiento, indicó que no se trata solamente de incentivarla en el área económica, sino también en lo social: *«Tenemos en América Latina índices de pobreza aún muy altos a pesar de poseer grandes riquezas: energía, capacidad para aumentar la producción de alimentos, agua, biodiversidad y una población joven. Esta es una paradoja. Tenemos países ricos en todo, pero pobres en lo importante»*, enfatizó.

A continuación, desde una elaboración propia, siguiendo las consideraciones del presidente Santos,

se presentan sus «ocho razones» por las cuales América Latina se ha convertido en protagonista importante en la escena mundial.

1. Crecimiento económico: América Latina cuenta con altas tasas de crecimiento sostenido y los pronósticos son aún mejores que en 2010, cuando la región mostró una sólida recuperación económica, con un crecimiento del PIB superior al 6 por 100. Según *The Economist*, si la región mantiene el crecimiento de los últimos años, doblará su ingreso per cápita para el año 2025, alcanzando un promedio de 22.000 USD. Un reciente estudio del Banco HSBC, el cual predice que cinco países latinoamericanos –Brasil, México, Argentina, Colombia y Venezuela– estarán dentro de las 30 mayores economías del mundo para el año 2050.

2. Adecuadas políticas fiscales. América Latina fue una de las regiones menos afectadas por la reciente crisis financiera mundial, gracias a que se había blindado con adecuadas políticas fiscales y monetarias. La región reaccionó a la crisis de la deuda de los años ochenta con reformas financieras, monetarias y fiscales que ayudaron a blindarla ante situaciones como ésta. Estas reformas contribuyeron a una mayor estabilidad macroeconómica, con bancos centrales más independientes, una inflación controlada y bajo endeudamiento. También fue la que más rápido repuntó después de la crisis, impulsada por la demanda mundial de productos básicos y por el flujo de capitales internacionales que buscaron refugio en los mercados emergentes.

3. Promoción de la inversión. América Latina se ha adaptado a la globalización, generando las condiciones apropiadas para la inversión extranjera. Varios países, incluida Colombia, garantizan estabilidad jurídica a los inversionistas y promueven la suscripción de acuerdos para la protección recíproca de inversiones. El resultado es que América Latina es el segundo receptor de inversión extranjera directa en el mundo en desarrollo, siendo todavía los Estados Unidos el mayor inversionista en la región, seguido por España y Canadá. Otros países como China e India invierten, cada vez con más ▷

confianza, en sectores como infraestructura, minería, agricultura y tecnología.

4. Libertades civiles. Los países de América Latina, junto con los Estados Unidos, fueron los primeros en el mundo moderno en instaurar repúblicas, con sistemas democráticos y elecciones, y fueron también los primeros en acabar con instituciones aberrantes como la esclavitud. Esa tradición democrática se mantiene vigente en los países latinoamericanos. Podemos decir con certeza y orgullo que la democracia está aquí para quedarse. Existen varios matices y tendencias ideológicas, pero una sola democracia, viva y operando, desde México hasta la Patagonia.

5. Avances sociales. Los Gobiernos centran sus esfuerzos en aumentar coberturas y calidad en sus sistemas educativos y de salud, así como en políticas que permitan reducir la pobreza. Somos conscientes de que la inversión en educación es el único camino para avanzar definitivamente hacia el desarrollo, y hemos hecho de ella una prioridad central en nuestras agendas de gobierno. De hecho, muchos países de la región, incluida Colombia, han alcanzado la Meta de Desarrollo del Milenio de tener al 100 por 100 de los niños en educación.

6. Recursos naturales. América Latina cuenta con lo que el mundo necesita. Tiene la capacidad y el potencial de producir los alimentos, la energía y el agua que demanda el planeta, sobre todo, cuando se esperan tiempos difíciles como consecuencia del calentamiento global y de la baja productividad en otras regiones. Nuestra región, por su ubicación tropical, y por la calidad de sus suelos, bosques y ríos, puede suplir la demanda de alimentos y agua, sin afectar el equilibrio ecológico. En el campo energético cada vez son mayores las reservas de hidrocarburos que se encuentran en la región, que es pionera, además, en el tema de las energías alternativas y de los biocombustibles. Como ha destacado *The Economist*, Latinoamérica tiene el 15 por 100 de las reservas de petróleo del mundo, un gran inventario de minerales, más de un cuarto de la tierra cultivable y el 30 por ciento del agua dulce. Por donde se mire, tenemos un futuro prometedor en estos campos.

7. Biodiversidad. Es la región más rica en biodiversidad del planeta, con Brasil como el país más megadiverso del mundo, y Colombia como el país con mayor biodiversidad por kilómetro cuadrado. Con las debidas compensaciones económicas, los países del continente tienen una inmensa capacidad para reducir los niveles de deforestación y sembrar nuevos bosques, cambiando la historia no sólo de la región sino del mundo entero. «*Cuando constatamos, día tras día, los terribles e irreversibles efectos del calentamiento global, América Latina surge como una potencia ambiental que puede beneficiar a la humanidad*», expresó el mandatario, al reiterar que Colombia apoya la creación de un impuesto al carbono y está dispuesta a liderar dicha tesis.

8. Integración latinoamericana. La madurez política de América Latina y el avance de los procesos de integración entre las naciones del continente, se encuentra cada vez más completa, con mecanismos vigentes como el Mercosur, la Comunidad Andina, el Mercado Común Centroamericano, el Caricom y múltiples tratados de libre comercio entre los propios países latinoamericanos y el resto del mundo.

### 3. Conclusiones

Será efectivamente la gran década dorada o sólo representará una situación muy favorable propiciada por una coyuntura económica mundial, que atraviesa la crisis más profunda y severa desde la Gran depresión de 1929.

En este contexto, las economías latinoamericanas se ven ampliamente favorecidas por el crecimiento vigoroso y continuado del nuevo coloso mundial: China, la primera fábrica del mundo, tan ávido de recursos para alimentar su crecimiento como de asegurarse su suministro, que encuentra en América Latina, no sólo toda clase de materias primas sino que además penetra como importante inversor, retroalimentando de esta manera un círculo virtuoso de la economía que nos recuerda al ciclo exportador o de crecimiento hacia fuera de finales del siglo XIX y principios del XX. Lo que sucedió ▷

posteriormente es conocido, y el nivel de desarrollo actual latinoamericano en nada se corresponde con las proyecciones de crecimiento y bienestar que se pronosticaban en esa época.

En el World Economic Forum sobre América Latina (Río de Janeiro, abril 2011), 700 líderes políticos y empresariales coincidieron en resaltar que resulta indispensable, si América Latina desea que esta sea su década y poder alcanzar los niveles de desarrollo de Asia e incluso superarla, invertir en ciencia, tecnología y educación.

Este gran futuro que promete la década 2010-2020, se combina con un formidable reto, lo cual representa una magnífica oportunidad, pues América Latina no puede limitarse a ser únicamente exportador de materias primas, sino que como están de acuerdo los Gobiernos, empresarios y organismos regionales e internacionales, se debe invertir en ciencia, tecnología y educación para darle mayor valor añadido a los productos y brindarle mayor competitividad a las empresas y bienestar al conjunto de los ciudadanos.

*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.



Hacia una regulación económica más inteligente  
 Actuaciones del BCE en el mercado interbancario

*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



MINISTERIO DE INDUSTRIA, TURISMO Y COMERCIO

**ICE**  
 INFORMACIÓN COMERCIAL  
 ESPAÑOLA

---

**CUADERNOS  
 ECONÓMICOS**

---

Número 81 • Junio 2011

---

**ANÁLISIS ECONÓMICO DE LAS TELECOMUNICACIONES EN ESPAÑA**

Presentación  
 Juan José Ganuza y María Fernanda Viecens

**Regulatory federalism in telecommunications**  
 Francesc Trillas

**Telefonía móvil en España: regulación y resultados**  
 Joan Calzada y Alejandro Estruch

**Precios de terminación de llamada en telefonía móvil. Sus efectos sobre la competencia y el bienestar social**  
 Ángel Luis López

**Competition and "blindness": A duopoly model of information provision**  
 Ruxandra Ciupagea

**Measuring prices in the electronic communications market: some thoughts about non-linear tariffs for mobile phone calls**  
 Begoña García Mariño, Iñigo Herguera y David Suárez

**Análisis de la difusión de la internet móvil en España**  
 María Rosalía Vicente

**Modificaciones en la gestión del espectro: opciones y situación actual**  
 Claudio Feijóo, José Luis Gómez Barroso y Asunción Mochón

**Auctions: How to allocate spectrum rights efficiently**  
 Gabriela Antonie y David Colino

**Algunas explicaciones para el grado de penetración de la banda ancha**  
 Juan Rubio Martín y César Sánchez Pérez

**Las Redes de Nueva Generación: ¿un nuevo modelo para las telecomunicaciones en España?**  
 Juan José Ganuza, Karla Perca y María Fernanda Viecens

*Cuadernos Económicos  
 de ICE*

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

*Ignacio Aldeanueva Fernández\**  
*Carlos Ángel Benavides Velasco\**

## LA DIMENSIÓN SOCIAL DE LA EDUCACIÓN SUPERIOR: UNIVERSIDADES SOCIALMENTE RESPONSABLES

En este artículo se expone el componente social de las universidades. Se trata, por tanto, de estudiar la responsabilidad social de la universidad, incidiendo en la relevancia que presenta la misma en el contexto de la educación superior. La investigación analiza, en el marco de la responsabilidad social, la relación existente entre las universidades y su entorno, así como los impactos que las universidades generan al realizar sus actividades. Además, se estudian los ámbitos y las dimensiones de actuación, en materia de responsabilidad social universitaria, considerados por estas instituciones. En definitiva, se trata de profundizar en el estudio de las universidades socialmente responsables.

**Palabras clave:** responsabilidad social universitaria, instituciones de educación superior, grupos de interés.

**Clasificación JEL:** I38, M14.

### 1. Introducción

La educación y la formación afrontan nuevos retos en un mundo cada vez más globalizado y desigual. Ambas son, en la actualidad, factores clave para avanzar en la mejora del desarrollo económico y la cohesión social de las sociedades. Esto pone de manifiesto que tanto la educación como la formación son instrumentos de lucha contra la desigualdad, la pobreza y la exclusión social. La educación es un factor fundamental para el progreso de las sociedades. Al respecto, el Decenio de las Naciones Unidas de la Educación para el Desarrollo Sostenible (2005-2014) se basa *«en la visión de un mundo en el que todos tengan la oportunidad de recibir una educación y aprender*

*los valores, comportamientos y modos de vida necesarios para el advenimiento de un futuro sostenible y una transformación positiva de la sociedad»* (UNESCO, 2006). Al referirnos a la educación, es casi obligado considerar la función que desarrolla la Universidad como entidad docente e investigadora. Para Benayas, Calvo y Gutiérrez (2006), las universidades deben trabajar para promover acciones orientadas a fortalecer la educación y la implicación de los miembros de la comunidad universitaria con el desarrollo sostenible. Al respecto, en la Conferencia Mundial sobre la Educación Superior, celebrada en París en el año 2009, se estableció que *«en su condición de bien público y de imperativo estratégico para todos los niveles de la enseñanza, y por ser fundamento de la investigación, la innovación y la creatividad, la educación superior debe ser responsabilidad de todos los Gobiernos y recibir su apoyo económico»* (UNESCO, 2009). ▷

\* Profesores del Departamento de Economía y Administración de Empresas de la Universidad de Málaga.

Versión de septiembre de 2011.

En relación con lo expuesto, es necesario hacer referencia al concepto de responsabilidad social, pero referido a la institución de educación superior por excelencia, la universidad. Analizar las relaciones del mismo con el entorno y estudiar sus ámbitos y sus dimensiones de actuación es lo que perseguimos en el presente artículo.

## 2. La relación universidad-entorno

Actualmente, entre los desafíos universitarios más importantes destaca la influencia en los acontecimientos sociales. Así, la universidad se legitima socialmente en la medida que, desde la adecuada capacidad de análisis del contexto y la relación fluida con los grupos sociales, responde a la promoción y calidad de vida del entorno del que forma parte. Ello requiere una cuidada sensibilidad hacia las demandas y necesidades sociales, prevaleciendo siempre dicha dimensión (en la docencia, en la investigación, en la gestión y en las relaciones con la sociedad) sobre los intereses o las luchas de poder interno de la propia universidad (de la Red, 2009). Por consiguiente, es un reto fundamental para las universidades la necesidad de intervenir en el análisis y la detección de las exigencias reales de su entorno y las peculiaridades del mismo (OCDE, 2009).

Para de la Cuesta, Kreisler y Valor (2003), no existen bienes públicos más claros que el medio ambiente y la sociedad. Por tanto, la relación universidad-entorno, en principio, no debe perjudicar a ningún colectivo, ya que los resultados derivados de dicha relación implican beneficios para toda la sociedad en su conjunto. Desde esta óptica, las universidades además de interpretar la demanda social, deben ser un factor importante para promover el cambio social y el desarrollo del entorno. La participación de la comunidad universitaria en el logro de metas, debe darse en el marco de un ejercicio responsable de los actos y del respeto a la ética, dentro de una perspectiva de compromiso institucional (Carvallo, Rodríguez, Rojas, Mavarez y Martínez, 2006).

Sin embargo, las universidades, al igual que cualquier otro tipo de organización, generan impactos en su entorno al realizar sus actividades. Tales impactos pueden resultar positivos o negativos, siendo estos últimos los que más interesan a las universidades, ya que deberán gestionarlos adecuadamente para cambiar el signo de sus consecuencias. Ahora bien, ¿cuáles son los impactos que genera la Universidad? Según Vallaey (2008), podemos destacar los siguientes:

1. Impactos organizacionales: se derivan de la incidencia sobre los miembros de la organización de los múltiples y variados aspectos relacionados con tres cuestiones fundamentales (de la Fuente, García-Tenorio, Guerras y Hernán, 1997): a) las características inherentes a los componentes básicos de la organización: núcleo de operaciones, línea media, ápice estratégico, tecnoestructura y *staff* de apoyo; b) los impactos del diseño organizativo sobre la organización formal a través de las características de las variables y parámetros de diseño y c) el contexto en el que se desarrolla el diseño organizativo, la repercusión sobre la organización y sus miembros de los denominados factores de contingencia.

2. Impactos educativos: hacen referencia a todo lo relacionado con los procesos de enseñanza-aprendizaje y la formación en valores, que definen el perfil del futuro egresado.

3. Impactos cognitivos: las orientaciones epistemológicas y deontológicas, los enfoques teóricos y las líneas de investigación, los procesos de producción y difusión del saber, que derivan en la manera de gestionar el conocimiento.

4. Impactos sociales: los vínculos que las universidades tienen con actores externos y su participación en el desarrollo económico, político, social y cultural de la sociedad. Estos impactos suponen el reconocimiento de las universidades como instituciones necesarias en la sociedad.

Mientras que los impactos organizacionales y sociales son generados por cualquier tipo de organización, los educativos y cognitivos son propios del ámbito universitario, debido a que las univer- ▷

sidades realizan actividades de formación, de investigación y de transferencia de conocimiento y tecnología. En cualquier caso, las universidades deberán conocer y actuar, cuando sea necesario, para minimizar, o si es posible eliminar, los impactos negativos que generen en su entorno.

En opinión de Bacigalupo (2008), la tendencia de la mayor parte de las universidades a instalar una cultura de autoevaluación regida por estándares internacionales de calidad, ayuda a mejorar los procesos, tanto en el ámbito académico como en el organizacional. Con ello, las universidades pueden minimizar sus impactos negativos en su entorno laboral, medioambiental y social; además, pueden maximizar sus potencialidades académicas para conseguir avances en la educación y en la calidad de vida.

En definitiva, para alcanzar una universidad al servicio de la sociedad es necesario hacer de esta institución un medio con el que generar una auténtica igualdad de oportunidades. No se trata de insertar la universidad en el marco del Estado del bienestar, sino de integrar a la universidad de manera más decidida en el tejido económico y productivo, fomentando la excelencia a través de la competencia (Círculo de Empresarios, 2007).

### 3. La responsabilidad social de la universidad

Las primeras universidades fueron fundadas en el siglo XII por la iglesia católica, que estableció las bases para el gran avance humano y cultural de Europa. En el citado siglo, surgieron centros docentes que acogieron a estudiantes de diversas nacionalidades. Las primeras universidades fueron aquellos centros que desarrollaron la capacidad de ofrecer estudios en las diversas disciplinas y de otorgar títulos universalmente reconocidos. La primera fue la Universidad de Bolonia (año 1158), después se crearon en distintos puntos de Europa, tales como, París (1200), Oxford (1214), Palencia (1221), Salamanca (1255), Cambridge (1318), Alcalá de Henares (1499), etcétera.

A lo largo de su historia, las universidades han desempeñado una importante función como centros de formación superior y de creación y transferencia de conocimiento al conjunto de la sociedad. Sin embargo, las interpretaciones acerca de las universidades y las funciones que desempeñan son constantes. En opinión de Giner de los Ríos (1990): *«la Universidad tiene por objeto constituir para el joven el ambiente social más elevado posible, donde halle cooperación eficaz, no sólo para su obra en el conocimiento, sino para aquel desarrollo armónico y simétrico de su espíritu, de sus energías corporales, de su conducta moral, de su vida entera»*.

En cualquier caso, las universidades son responsables de la formación, de la investigación y de la transferencia de conocimiento y tecnología. Ahora bien, ¿son éstas las únicas responsabilidades de las universidades? Según Dias (2008), las universidades deben tener una conciencia social y contribuir con la sociedad a solucionar los problemas que afectan a la colectividad, generando nuevas ideas y recursos que se puedan aplicar en beneficio de toda la sociedad. Por tanto, las universidades tienen una responsabilidad con la sociedad. De la Cruz y Sasía (2008) establecen los siguientes sentidos o significados de dicha responsabilidad:

1. Consecuencialista. El sentido consecuencialista de la responsabilidad, en el ámbito universitario, remite directamente a una responsabilidad asistencial y reactiva, cuya razón de ser se sustenta en el siguiente argumento: la universidad es responsable de devolver a la sociedad aquello que ella misma le ha posibilitado. En este caso, el contenido de la responsabilidad se concibe en términos de «deuda con la sociedad». Por tanto, la universidad debe valorar aquellos aspectos que le permitan ser socialmente más responsable. Cuanto mayor sea su capacidad de generar resultados positivos, mayor será su contribución a la sociedad.

2. Contractual. El sentido contractual de la responsabilidad, en el marco universitario, hace referencia al deber de la universidad de responder a las demandas sociales. Los elementos que conforman ▷

la agenda social de la universidad, generan motivación en la comunidad universitaria y tienen un impacto positivo en la misma. Este nivel de responsabilidad supone un avance considerable respecto al anterior, sobre todo en lo relativo a la actitud de la universidad frente a su compromiso social.

3. **Prospectivo.** El significado prospectivo de la responsabilidad remite a un sentido del deber amplio y, en el ámbito de la universidad, suele estar integrado en un enfoque en el que dicha institución es reconocida en la sociedad de la que forma parte como un agente más de la misma. La responsabilidad es aquí un valor presente en todas las áreas del Plan Estratégico de la Universidad. Este nivel de la responsabilidad, implica que la universidad pueda ser evaluada por terceros, siendo la transparencia un elemento fundamental para identificar el compromiso de la universidad con la sociedad.

Tras analizar los significados de la responsabilidad, comprobamos que, en la actualidad, las universidades deben estar comprometidas con la sociedad. Según Benavides (2008): *«el buen gobierno, la gestión sostenible, la defensa del medio ambiente y las acciones sociales y solidarias conforman los valores que distinguen e identifican a las universidades socialmente responsables»*.

En relación con lo expuesto, nos ocupamos del concepto de responsabilidad social de la universidad o responsabilidad social universitaria. Antes de hacerlo, señalamos que la responsabilidad social, en la universidad o en cualquier otra organización, consiste en abarcar las expectativas económica, legal, ética y discrecional que la sociedad tiene de las organizaciones en un momento dado (Carroll, 1999). Otras definiciones del concepto que exponemos prestan mayor atención a los grupos de interés (*stakeholders*). Así, para Schermerhorn (2002), la responsabilidad social es la obligación que tiene la organización para actuar en formas que sirven al interés propio y al interés de muchos *stakeholders* externos. En cualquier caso, se puede afirmar que el concepto que exponemos, la responsabilidad social, es asumido, cada vez más, por diferentes organizaciones, ya que consideran fun-

damentales las relaciones establecidas con los grupos de interés (de la Cuesta y Valor, 2003).

En el ámbito que nos ocupa, la educación superior, la responsabilidad social universitaria se puede definir como *«la capacidad que tiene la universidad, de difundir y poner en práctica un conjunto de principios y valores generales y específicos, por medio de cuatro procesos considerados claves en la universidad, como son la gestión, la docencia, la investigación y la extensión universitaria. Respondiendo socialmente así, ante la propia comunidad universitaria y el país donde está inserta»* (Jiménez de la Jara, 2008). Por consiguiente, la educación, al igual que otros ámbitos, tales como, la sanidad o la investigación y el desarrollo, es un tema relacionado con la responsabilidad social (de la Cuesta, 2004).

#### **4. Ámbitos y dimensiones de actuación de las universidades socialmente responsables**

Las acciones llevadas a cabo por la universidad se identifican a través de los efectos o impactos que generan en la sociedad. Las mismas se agrupan en tres ámbitos de actuación. En relación a los mismos, indicamos lo siguiente (UMA, 2007):

1. **Medio ambiente:** comprende todas aquellas acciones realizadas por la universidad que han tenido, o han podido tener, un impacto sobre los sistemas naturales vivos e inertes, incluidos los ecosistemas, el suelo, el aire y el agua.

2. **Social:** incorpora la totalidad de las acciones llevadas a cabo por la universidad que han tenido, o han podido tener, un impacto sobre las condiciones sociales de sus grupos de interés, tales como, alumnos, personal docente e investigador, personal de administración y servicios, equipo de gobierno, proveedores, egresados, empresarios, representantes sociales, representantes institucionales, medios de comunicación, etcétera.

3. **Económico:** abarca todas las acciones efectuadas por la universidad que han tenido, o han ▷

CUADRO 1 ACCIONES EN MATERIA DE RESPONSABILIDAD SOCIAL DE LA UNIVERSIDAD SEGÚN SUS ÁMBITOS Y DIMENSIONES DE ACTUACIÓN			
Ámbitos	Enseñanza-aprendizaje e I+D+i	Gestión	Relaciones con la sociedad
Medio ambiente	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Crear conocimiento transdisciplinar y modelos para el desarrollo sostenible.</li> <li>- Generar tecnología y conocimientos que se puedan aplicar al medio ambiente.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Reducir el uso y consumo de recursos naturales.</li> <li>- Fomentar medios de transporte que sean sostenibles.</li> <li>- Promover el reciclaje.</li> <li>- Reducir los residuos.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Cuidar y conservar las zonas ecológicas en las universidades.</li> <li>- Promover proyectos de protección del medio ambiente.</li> <li>- Informar sobre la sostenibilidad.</li> </ul>
Social	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Formar en valores.</li> <li>- Investigar en materia de responsabilidad social.</li> <li>- Crear modelos de actuación y gestión.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Gestionar los riesgos laborales.</li> <li>- Promover la igualdad de oportunidades.</li> <li>- Invertir en la formación de los profesionales.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Cooperar con la sociedad.</li> <li>- Generar empleo.</li> <li>- Promover el debate de la responsabilidad social en la sociedad para concienciarla.</li> </ul>
Económico	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Implantar como tema transversal en la formación el estudio de temas relativos a la responsabilidad social.</li> <li>- Otorgar ayudas para investigar en materia de responsabilidad social.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Mejorar la eficiencia en el uso de edificios y tecnología.</li> <li>- Establecer códigos de conducta al contratar compras y servicios.</li> <li>- Favorecer y apoyar la transparencia en la rendición de cuentas.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Fomentar inversiones basadas en criterios éticos y socialmente responsables.</li> <li>- Vender productos que tengan su origen en el comercio justo.</li> </ul>

*Fuente: adaptación propia a partir de Latorre, 2006.*

podido tener, un impacto sobre las condiciones económicas de sus grupos de interés y de los sistemas económicos local, autonómico, nacional y mundial.

Ahora bien, las acciones de la universidad son muy numerosas y variadas, siendo necesario establecer, dentro de cada ámbito de actuación, dimensiones en materia de responsabilidad social para poder clasificarlas. Dichas dimensiones son las siguientes (UMA, 2007):

A) Enseñanza-aprendizaje e investigación, desarrollo tecnológico e innovación (I+D+i).

B) Gestión.

C) Relaciones con la sociedad.

Existen diversas acciones para que la universidad demuestre su compromiso con la sociedad, aunque cada universidad podrá optar por enfoques distintos, según sus prioridades, las de sus grupos de interés y las del entorno en el que desarrolla sus actividades. El Cuadro 1 recoge algunas de las acciones que pueden llevar a cabo aquellas universidades que son socialmente responsables y contribuyen al desarrollo sostenible.

En relación con lo expuesto, destacamos, por la relevancia que presenta actualmente, que dentro de la dimensión relaciones con la sociedad se incluyen las actuaciones relacionadas con la transferencia de conocimiento y la extensión cultural. Las

primeras son fundamentales para incrementar la innovación del sistema productivo y los servicios (MCI, 2009), mientras que las segundas permiten la proyección de las propias universidades. Por consiguiente, tanto las actividades de transferencia como las de extensión son de tal relevancia que podrían por sí mismas constituir dos nuevas dimensiones a considerar en cada uno de los ámbitos de la responsabilidad social.

Además de las acciones que se pueden llevar a cabo, según los ámbitos y las dimensiones que hemos analizado, el principal objetivo de la universidad, al igual que el de cualquier otra organización, se concreta en el desarrollo sostenible y la generación de valor (Jiménez, 2008). La responsabilidad social permite alcanzar la sostenibilidad en la gestión de la universidad, garantizando un uso eficaz y eficiente de los recursos que la misma posee. Según Toro (2006), para que la responsabilidad social pueda ser entendida como una estrategia social capaz de generar ventajas competitivas, la misma debe ser cuidadosamente diseñada para que sea central a la misión de la universidad, atendiendo con el mismo carácter estratégico los objetivos sociales que los financieros. Además, es necesario emplear los recursos y las capacidades disponibles para diseñar estrategias diferenciadoras, tener en cuenta las demandas de los grupos de interés, ▷

buscar sinergias entre la I+D+i y el diseño de programas y proyectos sociales y por último, es fundamental comprender que los resultados no serán inmediatos, ya que se trata de una inversión a largo plazo.

## 5. Conclusiones

En las sociedades actuales, las estrategias adoptadas para la recuperación económica y la creación de empleo deben estar basadas en la educación y la formación de calidad de todo el capital humano. Por consiguiente, las sociedades modernas deben comprometerse con la equidad social a través de una educación superior de calidad y sin barreras de ningún tipo, ya que así será posible construir la economía del conocimiento y avanzar en la recuperación económica y en el refuerzo de la cohesión social. Asimismo, el conocimiento y la enseñanza superior son bienes públicos, por lo que la responsabilidad social debe formar parte del deber ineludible de las universidades con la sociedad, siendo fundamental el compromiso de las mismas con políticas y sistemas de gestión en los ámbitos y dimensiones que se han expuesto. De esta manera será posible mejorar el entorno, fomentar el desarrollo sostenible y aumentar la calidad en el sistema universitario. En definitiva, el compromiso de las universidades con la responsabilidad social, les permite devolver a la sociedad lo que reciben de ella, contribuyendo con ello a un mayor equilibrio social y al desarrollo económico y social de las mismas.

## Bibliografía

- [1] BACIGALUPO, L. (2008): «La responsabilidad social universitaria: impactos institucionales e impactos sociales», *Educación Superior y Sociedad*, nº 2, pp. 53-62.
- [2] BENAVIDES, C.A. (2008): «Responsabilidad Social en la universidad. Su gestión desde las unida-

des técnicas de calidad», Córdoba, Ponencia presentada en el *IV Encuentro de Unidades Técnicas de Calidad de las Universidades Andaluzas*.

- [3] BENAYAS, J.; CALVO, S. y GUTIÉRREZ, J. (2006): «Educación para el desarrollo sostenible: evaluación de retos y oportunidades del decenio 2005-2014», *Revista Iberoamericana de Educación*, nº 40, pp. 25-69.
- [4] CARROLL, A.B. (1999): «Corporate social responsibility: Evolution of a definitional construct», *Business & Society*, vol. 38, nº 3, pp. 268-295.
- [5] CARVALLO, B., RODRÍGUEZ, J., ROJAS, L., MAVAREZ, R. y MARTÍNEZ, C. (2006): «La responsabilidad social como instrumento para fortalecer la vinculación universidad-entorno social», México D.F., Ponencia presentada en el *I Congreso Iberoamericano de Ciencia, Tecnología, Sociedad e Innovación*.
- [6] CÍRCULO DE EMPRESARIOS (2007): *Una universidad al servicio de la sociedad*, Madrid, Círculo de Empresarios.
- [7] DE LA CRUZ, C. y SASIA, P. (2008): «La responsabilidad de la universidad en el proyecto de construcción de una sociedad», *Educación Superior y Sociedad*, nº 2, pp. 17-52.
- [8] DE LA CUESTA, M. (2004): «El porqué de la responsabilidad social corporativa», *Boletín Económico de ICE*, nº 2813, pp. 45-58.
- [9] DE LA CUESTA, M. y VALOR, C. (2003): «Responsabilidad social de la empresa. Concepto, medición y desarrollo en España», *Boletín Económico de ICE*, nº 2755, pp. 7-19.
- [10] DE LA CUESTA, M., KREISLER, I. y VALOR, C. (2003): «Promoción institucional de la Responsabilidad Social Corporativa. Iniciativas internacionales y nacionales», *Boletín Económico de ICE*, nº 2779, pp. 9-20.
- [11] DE LA FUENTE, J.M., GARCÍA-TENORIO, J., GUERRAS, L.A. y HERNÁN-GÓMEZ, J. (1997): *Diseño organizativo de la empresa*, Madrid, Civitas.
- [12] DE LA RED, N. (2009): «Necesidades emergentes y responsabilidad social universitaria», *Revista Alternativas. Cuadernos de Trabajo Social*, nº 16, pp. 65-76. ▷

- [13] DIAS, M.A. (2008): «La universidad en el siglo XXI: del conflicto al diálogo de civilizaciones», *Educación Superior y Sociedad*, nº 2, pp. 91-138.
- [14] GINER DE LOS RÍOS, F. (1990): Escritos sobre la Universidad española, Madrid, Colección Austral, Espasa Calpe.
- [15] JIMÉNEZ DE LA JARA, M. (2008): «¿Cómo medir la percepción de la responsabilidad social en los diversos estamentos de la universidad?: una experiencia concreta», *Educación Superior y Sociedad*, nº 2, pp. 139-162.
- [16] JIMÉNEZ, M.A. (2008): «Tendencia de la responsabilidad social empresarial a la excelencia corporativa», *Pecunia*, nº 6, pp. 107-129.
- [17] LATORRE, F. (2006): «Universidades responsables. La responsabilidad social corporativa en la Universidad de Zaragoza», Toledo, Ponencia presentada en el IX Congreso Estatal del Voluntariado.
- [18] MCI (2009): Estrategia Universidad 2015. Universidades para el progreso, el bienestar y la competitividad, Madrid, Ministerio de Ciencia e Innovación.
- [19] OCDE (2009): Evaluación OECD de la Educación Superior en el Desarrollo Local y Regional. Andalucía, España, Informe de Auto-Evaluación. PETIT, E.W. (coordinadora regional), Sevilla, Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico. Secretaría General de Universidades, Investigación y Tecnología de la Consejería de Innovación, Ciencia y Empresa de la Junta de Andalucía.
- [20] UMA (2007): Presentación al Claustro de la Memoria de Responsabilidad Social de la Universidad de Málaga 2006-2007, (inédito), Málaga, Vicerrectorado de Coordinación Universitaria. Secretariado de Calidad y Planificación Estratégica. Universidad de Málaga.
- [21] UNESCO (2006): Decenio de las Naciones Unidas de la Educación para el Desarrollo Sostenible (2005-2014). Plan de aplicación internacional, París, Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura.
- [22] UNESCO (2009): Conferencia Mundial sobre la Educación Superior: la nueva dinámica de la educación superior y la investigación para el cambio social y el desarrollo, París, Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura.
- [23] SCHERMERHORN, J.R. (2002): *Management*, 7ª edición, Nueva York, Wiley.
- [24] TORO, D. (2006): «El enfoque estratégico de la responsabilidad social corporativa: revisión de la literatura académica», *Intangible Capital*, vol. 2, nº 14, pp. 338-358.
- [25] VALLAEYS, F. (2008): «Responsabilidad social universitaria: una nueva filosofía de gestión ética e inteligente para las universidades», *Educación Superior y Sociedad*, nº 2, pp. 191-220.

MINISTERIO DE INDUSTRIA, TURISMO  
Y COMERCIO



---

# CUADERNOS ECONÓMICOS

---

Número 82 • Diciembre 2011

---

## COMERCIO INTERNACIONAL, EMPRESA Y COMPETITIVIDAD

Presentación  
José Carlos Fariñas

Ganancias de bienestar por nuevas variedades importadas. Evidencia para España, 1988-2006  
Asier Minondo y Francisco Requena-Silvente

Diversificación, precios y calidad de las exportaciones españolas: una comparación a nivel europeo  
Esther Gordo Mora y Patrocinio Tollo Casas

El papel de los márgenes extensivo e intensivo en el crecimiento de las exportaciones manufactureras españolas por sectores tecnológicos  
Juan A. Máñez, Francisco Requena-Silvente, María Rochina-Barrachina y Juan A. Sanchis-Llopis

El impacto en el comercio de la ampliación hacia el este de la UE  
Salvador Gil-Pareja, Rafael Llorca-Vivero y José Antonio Martínez-Serrano

Las empresas españolas exportadoras de bienes y servicios no turísticos: análisis comparativo e impacto de la crisis  
César Martín Machuca y Antonio Rodríguez Caloca

Efectos de los instrumentos de fomento exportador: algunas lecciones  
Roberto Álvarez

Discrecionalidad regulatoria, capacidades políticas y supervivencia de los proyectos de inversión directa en el exterior  
Laura Fernández-Menéndez, Esteban García-Canal y Mauro F. Guillén

Decisiones de internacionalización y heterogeneidad empresarial: el caso de las manufacturas españolas  
Juan A. Núñez, Jaime Turrión y Francisco J. Velázquez

Organización de la producción, comercio exterior y productividad  
José Carlos Fariñas y Ana Martín-Marcos

Solvencia exterior en los países de la Unión Europea-15  
Vicente Donoso y Víctor Martín

## TRIBUNA DE ECONOMÍA

Shocks fiscales y tasas de ahorro nacional. Alguna evidencia para la economía argentina  
Luis N. Lanteri

---

*Pilar Nova Melle\**

## ¿LOS INMIGRANTES SON UN GASTO PARA LOS PAÍSES RECEPTORES?

La crisis económica por la que están atravesando numerosos países ha puesto de relieve, por parte de la opinión pública, algunos aspectos que en época de bonanza jamás se plantearían, traducido en una pregunta ¿los inmigrantes son un gasto para los países receptores? En el presente artículo se intenta demostrar que la población inmigrante, aún en esta situación de desempleo generalizado, sigue siendo una inversión que genera beneficios incuestionables en diferentes ámbitos.

Para contrastar esta premisa con los datos reales, se analiza la Encuesta de Población Activa, la Pirámide de Población de España, el Padrón Municipal de habitantes, la utilización de los servicios sanitarios, la escolarización y los gastos en educación, así como las partidas presupuestarias dedicadas por el Gobierno al mantenimiento de las políticas sociales.

**Palabras clave:** inmigración, población, solidaridad, exclusión social, gasto, desempleo.

**Clasificación JEL:** J61.

### 1. Introducción

Es muy frecuente la utilización de los términos gasto e inversión según la conveniencia del momento.

Así, la expresión gasto social indica que todo recurso que se destina a ello debe considerarse a fondo perdido. No justifica una rentabilidad de carácter económico o productivo. Esta consideración adquiere más relevancia cuando se utiliza en momentos de crisis económica. Se argumenta que la capacidad de gasto de una sociedad tiene que estar acorde con su capacidad para generar riqueza.

Mientras que cuando se habla de inversión se espera obtener una rentabilidad en diferentes formas. Así en época de crisis nadie cuestiona la necesidad de destinar recursos a inversiones con el fin de

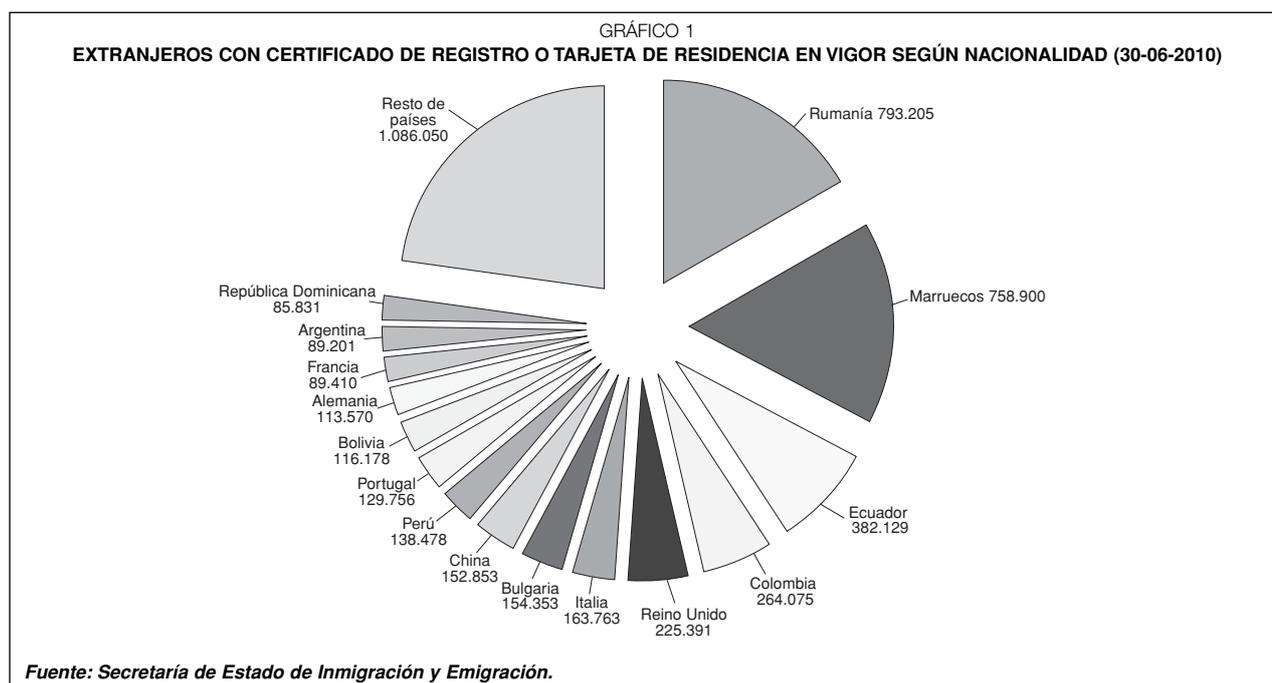
obtener unos resultados en diferentes ámbitos, ahora bien ¿lo social se considera claramente una inversión?

Las inversiones sociales constituyen (ahora y siempre) una gran oportunidad. Son el soporte necesario para el desarrollo económico, proporcionando protección social adecuada a las personas y a las familias es la manera de prevenir la marginación y favorecer la cohesión social, sin la cual no puede existir un desarrollo.

En el Congreso de los Diputados (sesión 27 de mayo de 2010), se aprobó un plan de ajuste económico contra la crisis propuesto por el Gobierno que preveía ahorrar hasta 15.250 millones de euros en dos años (2010 y 2011). El objetivo es reducir el déficit público, pero esta iniciativa de reducción de costes tiene una gran incidencia en las políticas sociales que afectarán a la población más vulnerable y que, ya antes de la crisis económica estaba en riesgo de exclusión social como son los inmigrantes. ▷

\* Doctora en Sociología y Técnico Superior en Prevención de Riesgos Laborales. Profesora de Sociología, Departamento de Tendencias Sociales. Facultad de Ciencias Políticas y Sociología. Universidad Nacional de Educación a Distancia (UNED).

Versión de septiembre de 2011.



En España, el 19 por 100 de la población vive en situación de pobreza y, según datos de Eurostat el país ocupa el lugar 16 en porcentaje del PIB dedicado a protección social en la UE. La media europea se sitúa en el 27,17 por 100 mientras que la inversión española en política social significa el 21,06 por 100 del PIB.

El último informe de Eurostat calcula que en el Estado Español el 25 por 100 de la población viviría en la pobreza si no hubiera ningún tipo de política social.

## 2. El estado de la cuestión: La crisis económica está afectando más al inmigrante

España, de 1995 a 2010, ha multiplicado por diez su población extranjera, hasta alcanzar la cifra de 5.648.671 de censados<sup>1</sup>. De los cuales tienen tarjeta de residencia 4.744.169 y de éstos son población activa 3.655.900. Están ocupados 2.550.500 y en situación de paro 1.105.400<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> Padrón municipal de habitantes, INE.

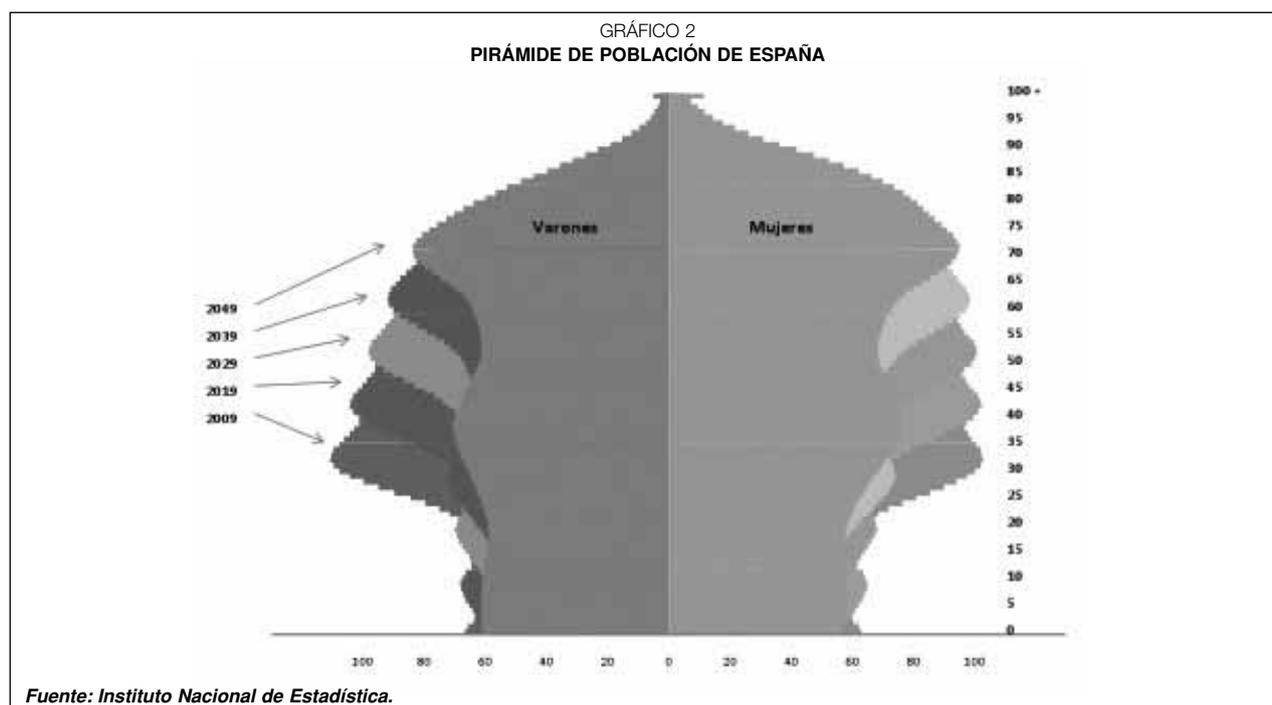
<sup>2</sup> Población de 16 y más años. EPA 2º trimestre 2010.

Del total de extranjeros que en estos momentos no tienen un puesto de trabajo, el porcentaje más alto corresponde a los ciudadanos extracomunitarios, es la lógica de las cifras relativas; ya que la población activa extracomunitaria duplica a la de los ciudadanos de la Unión; 1.122.100 frente a 2.533.800.

La crisis económica está afectando a toda la población pero está siendo más dura para la población inmigrante. En el primer trimestre de 2010 la tasa de paro superó el 20 por 100 (la más alta de los países desarrollados)<sup>3</sup>. En total, actualmente hay más de 4,6 millones de desempleados y algunos pronósticos apuntan a que se podría superar la barrera de los 5 millones. En el último año el número de personas en paro ha aumentado en 602.000 y el número de ocupados es de 18.394.200 personas, el más bajo desde el año 2004.

La tasa de paro de la población inmigrante alcanza el 29,7 por 100, frente al 16,8 por 100 de media de los españoles. En el último año, el desempleo entre los extranjeros se ha incrementado un 14,34 por 100. Las mujeres inmigrantes sufren más el paro que sus homólogos masculinos o sus colegas autóctonas. La caída de la tasa de empleo entre los inmigrantes se ▷

<sup>3</sup> Encuesta de Población Activa. INE, primer trimestre 2010.



debe fundamentalmente al descenso de la actividad en la construcción, sector en el que se ocupan mayoritariamente.

El número de parados de larga duración<sup>4</sup> es de 1.780.400 personas, lo que significa que desde inicios del año 2008, los parados de larga duración se han multiplicado por cuatro<sup>5</sup>. El número de hogares que tienen a todos sus miembros activos en paro se incrementa progresivamente<sup>6</sup>. Así la histórica solidaridad familiar que existe culturalmente muy arraigada en los países latinos se enfrenta a situaciones insostenibles.

El primer indicador de esta situación es el descenso en el número de peticiones de reagrupamiento familiar. Por otro lado, se está produciendo un resurgimiento de la economía sumergida. Ante la falta de ofertas de trabajo en los diferentes sectores, la estrategia a contemplar por el inmigrante pasa por aceptar unas condiciones de trabajo que suponen un retroceso; aquellos que habían conseguido pasar de la economía irregular a la regular, vuelven a la situación de partida de su llegada a España.

<sup>4</sup> Más de un año sin trabajo.

<sup>5</sup> En el primer trimestre de 2008 se registraron 485.000 desempleados de larga duración. Encuesta de Población Activa.

<sup>6</sup> 1,3 millones de hogares tienen en situación de desempleo a todos los miembros en edad de trabajar. E.P.A. segundo trimestre 2010.

Estar inmerso en la economía sumergida desencadena otras situaciones personales y sociales que forman un perverso círculo. Entre ellas se puede destacar: la pérdida de la condición de residencia<sup>7</sup>, la prestación por desempleo, la indemnización por despido, la dificultad de acceso a la vivienda, etcétera. En definitiva, conduce a una situación de exclusión social. El gran reto es atajar la economía sumergida; si hay inmigrantes irregulares en España es porque tienen empleo. Un trabajo pagado por debajo del precio estipulado en el mercado y sin ningún tipo de cobertura.

El número de extranjeros con tarjeta de residencia ha descendido en 100.000 personas en el segundo trimestre de 2010, es la primera variación negativa (2,03 por 100) desde 2008<sup>8</sup>. Por nacionalidades, los que más han decrecido son los de origen latinoamericano, siendo los ecuatorianos los que producen el descenso más acusado. La crisis económica hace que vengan menos y que se vayan más. Incluso se produce un descenso entre los inmigrantes sin papeles, según datos del Ministerio del Interior, las llegadas descendieron un 46 por 100 en 2009. ▷

<sup>7</sup> Real Decreto 1162/2009, de 10 de Julio sobre las medidas dirigidas a facilitar la renovación de permisos.

<sup>8</sup> Observatorio Permanente de la Inmigración.

Ante esta situación brota un sentir en una parte de la población autóctona, sentir fomentado por los partidos de la derecha defensores de modelos económicos liberales, que en síntesis viene a decir: en la recesión económica que se está viviendo, los inmigrantes han dejado de generar riqueza y sin embargo continúan haciendo uso de los servicios públicos. Sin embargo, se estima que la aportación de los extranjeros a las arcas públicas sigue ofreciendo un saldo neto positivo debido al número de inmigrantes que continúan trabajando.

Paradójicamente, las proyecciones demográficas indican que en los próximos años harán falta muchos más ciudadanos para que la economía funcione. La Comisión Europea ha cifrado en siete millones la población adicional que necesitará España hasta 2030 para equilibrar su economía.

España es un país envejecido, así lo muestra la pirámide de población. Las previsiones del Instituto Nacional de Estadística ponen de manifiesto este gran problema demográfico. Si se mantienen las tendencias actuales, en 10 años (2010-2020), la población española perderá 3,4 millones de efectivos de entre 19 y 40 años; lo que supone solamente una población de 12,6 millones de personas en esa cohorte de edad.

Pero si extendemos la proyección de la población hasta mediados de siglo nos encontramos con que la población mayor de 64 años se ha duplicado. De lo que claramente se deduce que se presenta un gran déficit demográfico entre los más jóvenes.

Consecuencia de lo anterior ante una población cada vez más envejecida, la viabilidad del sistema público de pensiones es cuestionable.

### 3. El peligro de exclusión social

Las políticas públicas de inmigración cuando fueron diseñadas no estaban pensadas para la integración social de los inmigrantes, se limitaban a controlar las entradas. A partir del año 2000 se comienza a considerar el problema de la exclusión social del in-

migrante y, en consecuencia, la integración empieza a tener un sitio propio en el diseño de las políticas públicas, hasta entonces en manos de las ONG, la Iglesia y los colectivos y asociaciones de inmigrantes. Así en el año 2000 se aprueba la ley Orgánica 4/2000 sobre derechos y libertades de los extranjeros en España y su integración social. En esta ley aparece ya la terminología integración, convivencia, cohesión social, etcétera.

En el año 2004 se crea la Secretaria de Estado de Inmigración y Emigración, La Dirección General de Integración de los Inmigrantes y el fondo de apoyo a la acogida e integración de los inmigrantes.

Además, se desarrolla un plan estratégico de ciudadanía e integración para el periodo 2007-2010, en dicho plan se defiende: el principio de igualdad y no discriminación, el de ciudadanía, el de interculturalidad, etcétera.

El plan gira en torno a doce áreas de actuación consideradas el pilar de la integración: acogida, educación, empleo, vivienda, infancia, juventud, mujer, igualdad de trato, participación, servicios sociales, codesarrollo y sensibilización. Si bien esto es un plan nacional de inclusión del inmigrante cada comunidad autónoma desarrolla el suyo propio con el fin de ajustarse más a la tipología del inmigrante de cada zona.

Por otra parte, la Constitución Española establece que el empadronamiento es un derecho y un deber de cualquier persona que habita en el país, independientemente de cuál sea su situación de residencia. El hecho de estar empadronado da derecho a las personas a acceder a los servicios sociales, sanidad y educación.

Aquí comienza el debate sobre la incidencia del peso de la población inmigrante sobre los presupuestos de estos servicios, admitiendo como hipótesis válida que son los que más uso hacen de los mismos.

Como se ha apuntado anteriormente, aunque el empleo entre los inmigrantes ha descendido, un buen porcentaje se mantienen empleados, es decir, contribuyen con sus cotizaciones e impuestos. Debido a que mayoritariamente están en edad de trabajar no son ▷

## ¿LOS INMIGRANTES SON UN GASTO PARA LOS PAÍSES RECEPTORES?

CUADRO 1 GASTOS ANUALES EN SERVICIOS DE ATENCIÓN PRIMARIA EN LA REGIÓN DE MURCIA POR ORIGEN DE LA POBLACIÓN (En euros)							
Española	Español	Africana	Africano	Latinoamericana	Latinoamericano	Europea	Europeo
450	448	380	140	306	138	275	109

*Fuente: Sociedad Española de Médicos de Atención Primaria (Semergen), cifra en euros/año. Año 2009. Estudio realizado en la Región de Murcia.*

CUADRO 2 NÚMERO DE VISITAS A LOS CENTROS DE SALUD QUE REALIZAN POR ORIGEN DE LA POBLACIÓN			
Españoles/as	Africanos/as	Latinoamericanos/as	Europeos/as
8,3	4,9	5,3	3,4

*Fuente: Sociedad Española de Medicina de Familia y Comunitaria, cifra en días/año. Año 2009. Estudio realizado en la Región de Murcia.*

beneficiarios de las pensiones de jubilación, por la misma razón, el hecho de ser jóvenes, utilizan menos los servicios sanitarios, tienen una menor frecuencia de procesos crónicos; los servicios que utilizan se concentran en un tramo de edad donde la asistencia es más barata por el tipo de dolencia. Hasta el año 2000, la situación de irregularidad era la norma entre los inmigrantes, lo cual era un obstáculo importante para acceder a los servicios sanitarios, también las barreras culturales, religiosas e incluso los trámites administrativos hacen que los inmigrantes acudan con menos frecuencia a la sanidad.

La utilización de los servicios sanitarios por parte de la población inmigrante ha sido objeto de recientes investigaciones y estudios. Según la Sociedad Española de Médicos de Atención Primaria, los inmigrantes utilizan un 40 por 100 menos de recursos sanitarios que los españoles. Por ejemplo, un estudio realizado en la Región de Murcia, extrapolable al resto de España, demuestra que mientras un español produce un gasto de 449 euros anuales en los servicios de Atención Primaria, un inmigrante gasta bastante menos.

La diferencia más notable está entre hombres y mujeres (Cuadro 1).

La diferencia en el gasto se debe a la atención de embarazos y partos, diferencia que no se produce entre españoles y españolas por la baja fertilidad existente.

Otro estudio similar aplicado en la Comunidad de Madrid arrojó los siguientes datos: el gasto sanitario público en atención especializada de los espa-

ñoles residentes en esta comunidad es tres veces mayor que el de los inmigrantes. En cuanto al gasto sanitario per cápita promedio es para la población nativa de 1.049 euros/año, mientras que para la población inmigrante es de 503 euros/año<sup>9</sup>.

A nivel nacional la población inmigrante es beneficiaria del 5,18 por 100 del gasto público sanitario efectuado en España. El gasto realizado es prácticamente inexistente en los programas preventivos, se centra sobre todo en la utilización de las urgencias hospitalarias, en cuanto a especialidades médicas son dos las utilizadas: traumatología y ginecología.

También la Encuesta Nacional de Salud apunta en esta dirección: el inmigrante utiliza menos el médico de familia, la asistencia especializada, los servicios de cirugía, de diagnóstico y de tratamiento; y sólo hace un mayor uso que los autóctonos de las urgencias.

A pesar de estos datos, en una encuesta realizada por el Centro de Investigaciones Sociológicas un 27 por 100 de los españoles considera que los inmigrantes abusan de los servicios sanitarios y un tercio cree que la población extranjera incide en la disminución de la calidad de la atención sanitaria.

Los inmigrantes, en general, cuando tienen un problema de salud lo solucionan con la ayuda de un amigo o familiar, si acuden sobre todo a los servicios de Urgencias de los hospitales, se debe fundamentalmente a dos razones: por un lado y, dadas ▷

<sup>9</sup> Estudio sobre el impacto macroeconómico de la inmigración en la Comunidad de Madrid, UAM, 2006.

las condiciones laborales que tienen, evitan visitar al médico en horas de trabajo. La otra razón responde a su situación de irregularidad; en Urgencias no se necesita la tarjeta sanitaria.

Los extranjeros que vienen a España gozan de buena salud, pues el mero hecho de migrar es selectivo.

En cuanto al sistema de enseñanza; en los diez últimos años los alumnos extranjeros se han multiplicado por ocho en España. Entre los años 2000 y 2004 se produjo un aumento significativo, a partir de esta fecha continua el aumento pero con un ritmo moderado. La incorporación de estos alumnos a las aulas ha permitido el mantenimiento de muchos centros escolares. Con el descenso de las tasas de natalidad en la década de los noventa los centros escolares se vieron, lógicamente, afectados y con dificultad para mantenerse abiertos.

En el curso 2007/08 en España había 695.190 extranjeros escolarizados, lo que supone un 9,4 por 100 del total. De los cuales un 82,8 por 100 de los menores extranjeros estaban escolarizados en la red pública (575.722) y sólo un 17,2 por 100 se forma en centros privados (119.468). Son aún minoría los inmigrantes que acceden al Bachillerato, la FP o la Universidad<sup>10</sup>. La legislación española contempla la enseñanza básica como obligatoria y gratuita tanto para extranjeros como para españoles, sin embargo a la enseñanza post-obligatoria sólo pueden acceder los extranjeros que residen legalmente en España<sup>11</sup>.

El porcentaje que representa el gasto en educación destinado a inmigrantes respecto al gasto total destinado a este apartado es bajo en aquellas comunidades más receptivas de inmigración como son: la Comunidad de Madrid un 8,75, Cataluña un 8,39 por 100 o la Comunidad Valenciana con un 8,01 por 100<sup>12</sup>.

Según el Informe del Ministerio de Trabajo e Inmigración<sup>13</sup>, la cifra de niños extranjeros que aban-

dona la escuela antes de acabar la ESO es muy elevada, un 44 por 100. No obstante, la media de los niños españoles es del 31 por 100. El fracaso escolar afecta tanto a inmigrantes como a españoles. Esta proximidad relativa entre las cifras de inmigrantes y autóctonos denota que a pesar de los problemas parejos a la inmigración como desconocimiento del idioma, diferencia en el sistema escolar, incorporación con el curso iniciado, falta de integración, etcétera. La escuela española parece tener un problema estructural que la sitúa lejos del objetivo marcado por la UE fijado en el 10 por 100.

José Félix Tezanos afirma que se está produciendo una segregación educativa<sup>14</sup> de tal manera que con el aumento de plazas ocupadas por extranjeros, se ha acentuado la escasez de recursos escolares, al tiempo que se establece un doble circuito educativo; colegios públicos para hijos de inmigrantes e hijos de españoles con pocos recursos económicos y colegios privados para el resto. El propio Ministerio de Educación corrobora esto en su análisis estadístico; existe una distribución de alumnado inmigrante muy desigual en función de la titularidad del centro donde se escolarizan.

La tasa de inmigrantes que abandonan los estudios también está relacionada con la edad que tenían cuando llegaron a España, así se incrementa hasta llegar al 78 por 100 de media para aquellos que llegaron después de cumplir los dieciséis años<sup>15</sup>. Esta cifra pone de manifiesto que si bien el objetivo del inmigrante es el trabajo; aquellos que intentan proseguir los estudios, en muchos casos compatibilizando trabajo y estudio, no les resulta fácil a juzgar por la tasa de abandono, con el resultado de no acceder a la universidad al menos en dos generaciones.

Diferentes investigaciones sociológicas analizan el grado de integración de los niños y jóvenes inmigrantes en el sistema educativo español, apuntando casi todos ellos la menor integración ins- ▷

<sup>10</sup> Datos facilitados por el Ministerio de Educación, 2008.

<sup>11</sup> Constitución Española, artº 27 (1978), Ley Orgánica 10/2002 de 23 de diciembre de Calidad en la Educación, artº 42.4 y Ley Orgánica 2/2006 de 3 de mayo de Educación.

<sup>12</sup> Ministerio de Educación, Consejo Escolar del Estado, 2007.

<sup>13</sup> Situación Social de los Inmigrantes y Refugiados 2009.

<sup>14</sup> J.F. Tezanos y Sergio Tezanos: «La cuestión migratoria en España». Sistema 190-191, 2006, pág. 33.

<sup>15</sup> VVAA: «Inmigración y resultados educativos en España». FEDEA, monografías 2009, pág. 146.

titucional frente a una mejor integración social, es decir los niños se relacionan más en el tiempo de juego que en el tiempo de estudio, de ahí la importancia por conocer la actitud del profesorado al respecto. En un estudio realizado por La Fundación Hogar del Empleado, en la Comunidad de Madrid, el 75,4 por 100 de los profesores respondía estar de acuerdo o muy de acuerdo con la presencia de alumnos inmigrantes en su clase<sup>16</sup>.

El fracaso escolar y el absentismo escolar son una dificultad añadida a la integración normalizada.

#### 4. El punto de inflexión

¿La inmigración supone un gasto o un beneficio al país receptor? Dejando al margen los beneficios socioculturales y atendiendo al económico, se puede afirmar que en España la inmigración es beneficiosa. Veamos algunos datos, por ejemplo, de los casi 3.000 millones del presupuesto anual del 2010 del Ayuntamiento de Madrid, 240 millones están destinados a políticas sociales y de ellos sólo 12 millones se dedican a políticas de integración de los inmigrantes.

Todos los ayuntamientos de España están viviendo una fuerte recesión económica que afecta a su financiación y les mantiene fuertemente endeudados, nada tiene que ver con los extranjeros, sino con el modelo de financiación establecido, basado fundamentalmente en el urbanismo.

La Oficina Económica del Gobierno presentó en 2006 un estudio sobre la contribución económica de los inmigrantes a las arcas públicas con el siguiente resultado: absorbían el 5,4 por 100 del gasto público (18.618 millones de euros) y aportaban el 6,6 por 100 de los ingresos totales (23.402 millones de euros), por tanto, el saldo neto de su contribución era de 4.784 millones de euros.

La inversión en protección social del Gobierno español se centra sobre todo en prestaciones para el desempleo y la jubilación; en menor medida, y muy

recientemente, en ayuda a la dependencia de discapacitados y a la conciliación de la vida familiar y laboral (Ley de Dependencia y Ley Concilia). Según Eurostat, el Estado español es el segundo país de la Unión en inversión del PIB en prestaciones para desempleados. A la cola se encuentra la inversión en medidas contra la exclusión social y en vivienda, que permitiría abordar cuestiones relacionadas con los derechos fundamentales, y que afectaría más a los inmigrantes.

¿En que se empleará el presupuesto destinado a lo social previsto por el Gobierno español para el año 2011? Por orden decreciente:

Pensiones: 112.215 (+3,6 por 100) supone el 61 por 100 del total del gasto social. A pesar de la congelación se incrementa casi un 4 por 100 con respecto al 2010.

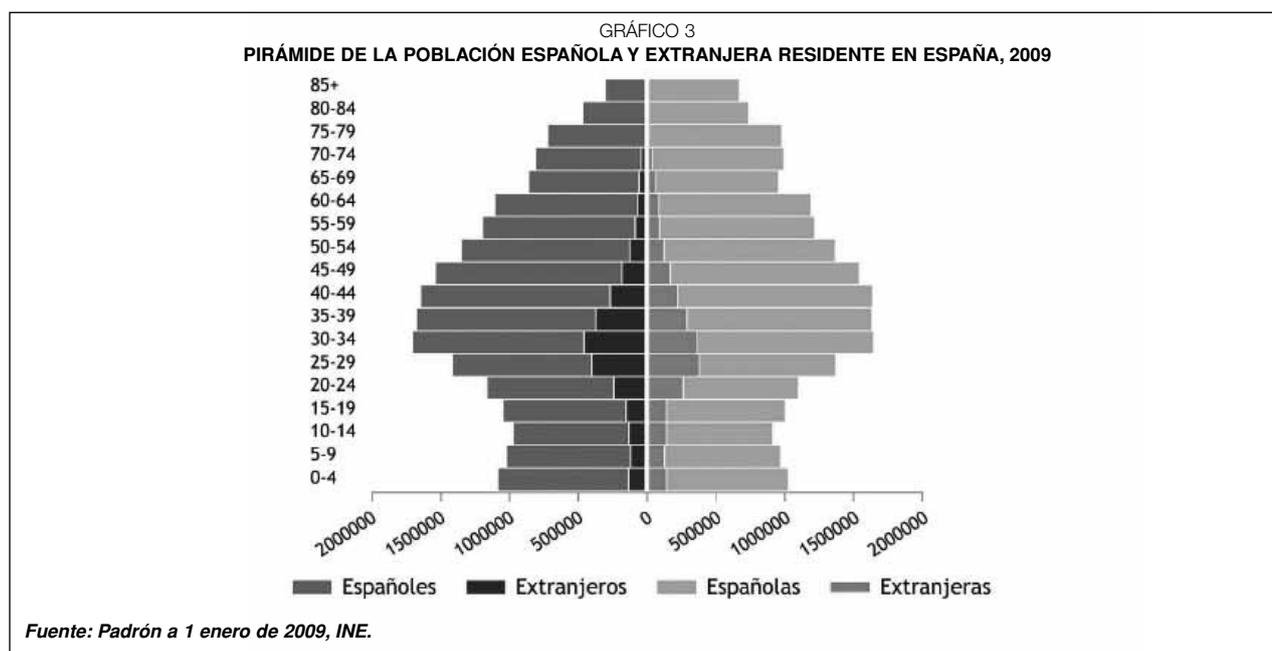
Desempleo: 30.374 (-1,6 por 100), hay más de 4 millones de desempleados, los beneficiarios se prevé que asciendan a 2.889.000 en el 2011. El Estado aportará más del 50 por 100 de las prestaciones por paro; un total de 15.780 millones, el resto 14.360 millones procederá de las aportaciones de los trabajadores y empresarios a través de lo que cotizaron cuando estaban en activo. Desde 2007 no pueden estas aportaciones cubrir las prestaciones por desempleo.

El resto de las partidas presupuestarias se distribuyen entre: Fomento de empleo: 7.322 (-5,5 por 100), Sanidad: 4.254 (-8,2), Educación: 2.840 (-8,1 por 100), Vivienda: 1.209 (-19,3 por 100) afectaría a inmigrantes (no a los jóvenes que tienen un programa propio de ayuda al alquiler) y Cultura: 1.051 (-12,3 por 100).

Si de los presupuestos generales del Estado las dos partidas más importantes son las destinadas a pensiones y desempleo ¿cuál es la participación de los inmigrantes en las mismas?

A diferencia de la sanidad y la educación que son derechos universales, en cuanto a la pensión y el subsidio de desempleo se deben cumplir unos requisitos para poder acceder a los mismos. Mínimos que los inmigrantes aún no alcanzan por estar establecido en 15 años el periodo de cotización y ▷

<sup>16</sup> Encuesta sobre la Calidad de la Educación, FUHEM-2007. Muestra: 59 centros de la Comunidad de Madrid.



haber cumplido 65 años para ser beneficiario de una pensión. Si se considera la edad media de los inmigrantes, su llegada a España y este requisito se puede comprobar que no se cumple. Además hay que tener en cuenta la inmersión en la economía irregular por parte de un buen porcentaje de ellos, al menos en una primera etapa. Se puede afirmar categóricamente que los inmigrantes no reciben una pensión de jubilación porque no tienen edad para ello; la población inmigrante es una población joven. La edad media de llegada de los extranjeros no europeos durante el periodo 2002-2007 fue de 29 años<sup>17</sup>. Como se puede observar en la siguiente pirámide de población el colectivo de extranjeros se concentra sobre todo en los grupos de edad centrales, comprendidos entre 25 y 39 años.

Es la población europea de los países comunitarios la que aporta un porcentaje de mayores de 65 años similar al de la población española (18 por 100). En el resto de los colectivos extranjeros el grueso de la población se concentra en el tramo de edad de 16 a 64 años, es decir, en edad de trabajar. Dado que el sistema de bienestar está estructurado sobre la base de solidaridad intergeneracional mediante la relación cotización/recepción, la inmigración (a

pesar de su importante presencia en la economía informal) desde hace dos décadas y de forma intensiva en la última está contribuyendo a la sostenibilidad del sistema público de pensiones. Además, a corto plazo puede contribuir a mitigar el desequilibrio entre población activa y población inactiva.

Si los inmigrantes, que actualmente son población activa, continuasen en España, y la edad de jubilación se mantuviese como está ahora, comenzarían a percibir la pensión de jubilación a partir del año 2040. Sin olvidar el mito del retorno.

Han contribuido a un aumento sostenido de la tasa de natalidad, produciendo un efecto rejuvenecedor del país. Los efectos del crecimiento demográfico generado por los inmigrantes tendrán una proyección de futuro en un tema que tanto preocupa a los países europeos tan envejecidos; retrasarán la entrada en déficit del sistema de pensiones. En relación a las percepciones por desempleo también existe un requisito previo; estar dado de alta en la Seguridad Social y haber cotizado al menos 360 días en los 6 años anteriores a la situación de desempleo.

Si bien hay más de cuatro millones de parados, los beneficiarios de prestaciones por desempleo registrados ascienden a 3.021.028 personas en total, de los cuales 486.305 son extranjeros<sup>18</sup>. ▢

<sup>17</sup> Encuesta Nacional de Inmigración, INE 2009.

<sup>18</sup> Ministerio de Trabajo e Inmigración, febrero 2010.

El nivel de desempleo inmigrante (tradicionalmente más alto por su elevado nivel de rotación) fue de casi un 30 por 100 al finalizar el año 2009, una cota que se ha sobrepasado en el primer trimestre de este año, según la última Encuesta de Población Activa. La tasa de desempleo entre los extranjeros es pues más del doble de lo que marcaba a principio de 2008 y se sitúa más de diez puntos por encima de la de los españoles. Estas cifras ¿cómo se relacionan con la realidad que vive la inmigración?

En el año 2008 se produce un claro descenso en la entrada de inmigrantes. Por otro lado la tasa de desempleo de los trabajadores inmigrantes creció más que la de los autóctonos. Los extranjeros más afectados por la pérdida del empleo fueron aquellos que se ocupaban en sectores de actividad sensibles al ciclo económico como la construcción, en categorías profesionales bajas. A pesar de ello, como hemos visto, el cobro de prestaciones por desempleo por parte de los inmigrantes es bajo. Son varias las explicaciones: en primer lugar, señalar el porcentaje de inmigrantes en la economía irregular, la propia situación impide ser cotizante y por tanto trabajador sin derechos. Como segunda explicación está la movilidad. Una movilidad en dos vertientes: 1) movilidad geográfica. Según el Informe de Inmigración y Mercado de Trabajo en España, en el año 2009 la movilidad geográfica de los extranjeros era 4 veces superior a la de los españoles. Una movilidad muy positiva, no sólo para estos trabajadores que con esta fórmula intentan recolocarse, sino para el mercado de trabajo español, pues es un corrector del gran déficit de movilidad, dada la escasa movilidad de los españoles que es muy inferior a la media europea. 2) Movilidad profesional. Los trabajadores expulsados de la construcción, a pesar de su baja cualificación, pueden pasar a ocupar otras ocupaciones dentro de un amplio abanico; carga y descarga, personal de vigilancia, reponedores de almacén, etcétera y en otras familias profesionales: como hostelería y limpieza.

Por tanto, si como muestran los estudios económicos, el gasto en la cobertura del desempleo es el principal causante del crecimiento del déficit

público, no se puede achacar a los inmigrantes su peso en el mismo.

## 5. Conclusiones

Ante la idea de que han venido demasiados inmigrantes, la respuesta es clara: nuestra economía lo ha demandado, sin los trabajadores inmigrantes en España no habría sido posible el crecimiento económico de los últimos años.

El gasto público en materia social destinado a los inmigrantes, a pesar del aumento de éstos en la última década, representa una cifra muy reducida.

Se debe priorizar la inversión social como herramienta de prevención de la exclusión social, la apuesta de los Gobiernos se debe dirigir a luchar contra las causas de la pobreza y las desigualdades.

Es necesario establecer medidas efectivas para evitar el fraude fiscal y la economía sumergida, que hacen perder unos elevados recursos económicos.

Analizar las prioridades de la inversión social. Es preferible invertir en medidas que generen empleo que en medidas paliativas ante la ausencia de éste. El empleo no sólo es fuente de riqueza; es la vía de la inclusión social.

Una contribución a la inversión pública de naturaleza social puede provenir del recorte de los gastos militares.

Pese a la recesión económica y al fantasma que recorre Europa, y en contra de los pronósticos del pensamiento neoliberal, la convivencia entre inmigrantes y autóctonos sigue siendo sosegada, sin reacciones defensivas, sin tensiones sociales ni incidentes relevantes.

## Bibliografía

- [1] CACHÓN, L. (2004): Inmigrantes jóvenes en España. Sistema educativo y mercado de trabajo. Instituto de la Juventud, Madrid.
- [2] CASTRO, T. (2010): ¿Puede la inmigración frenar el envejecimiento de la población española? Real Instituto El Cano. ▷

- [3] CEA, M<sup>a</sup>. A. y VALLÉS, M. (2009): Evolución del racismo y la xenofobia en España. Informe. Observatorio Español del Racismo y la Xenofobia.
- [4] INSTITUTO DE PREDICCIÓN ECONÓMICA (UAM) (2006): Informe sobre el Impacto Macroeconómico de la Inmigración en la Comunidad de Madrid.
- [5] MINISTERIO DE EDUCACIÓN Y CIENCIA (2005): El alumnado extranjero en el sistema educativo español (1994-2005). *Boletín CIDE de Temas Educativos*, nº 14.
- [6] MINISTERIO DE TRABAJO E INMIGRACIÓN (2007): Plan Estratégico de Ciudadanía e Integración 2007-2010. Secretaría de Estado de Inmigración y Emigración, Madrid.
- [7] PAJARES, M. (2009): Inmigración y Mercado de Trabajo. Observatorio Permanente de la Inmigración. Ministerio de Trabajo e Inmigración.
- [8] TEZANOS, J.F. y TEZANOS, S. (2006): La cuestión migratoria en España. Tendencias en inmigración y exclusión social. *Rev. Sistema*, nº 190-191, pp. 9- 39.
- [9] TORRES, F. y GADEA, E. (2010): Inserción laboral de los inmigrantes. *Rev. Sociología del Trabajo*, nº 69, pp. 73-94.
- [10] VVAA (2009): Inmigración y resultados educativos en España. Informe FEDEA.
- [11] VVAA (2009): Impacto de la inmigración sobre la asistencia hospitalaria: frecuentación, casuística y repercusión económica. *Gaceta Sanitaria*, nº 3 mayo-junio.
- [12] VVAA (2009): Inmigración y Gasto Social en España. Análisis de las funciones: sanidad, educación y desempleo. Grupo de Investigación «Políticas Públicas y Bienestar Social» (UAM). XVI Encuentro de Economía Pública, Granada, febrero.

### Páginas web utilizadas

- Encuesta de Población Activa y Padrón Municipal, varios años, Madrid, [www.ine.es](http://www.ine.es)
- Estadísticas de la Enseñanza no Universitaria, varios años, Madrid, [www.ine.es](http://www.ine.es)
- Estadísticas del Gasto Público Sanitario, varios años, Madrid, [www.msps.es](http://www.msps.es)
- Anuario de Estadísticas Laborales, varios años, Madrid, [www.mtin.es](http://www.mtin.es)  
[www.fedea.es/pub/monografias/2009](http://www.fedea.es/pub/monografias/2009)

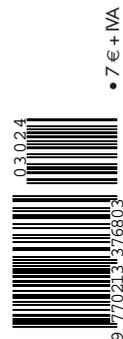
## ÚLTIMOS MONOGRÁFICOS PUBLICADOS



BOLETÍN ECONÓMICO

# ICE

INFORMACION COMERCIAL  
ESPAÑOLA



GOBIERNO  
DE ESPAÑA

MINISTERIO  
DE ECONOMÍA  
Y COMPETITIVIDAD

Subdirección General de  
Evaluación de Instrumentos  
de Política Comercial