

INFORMACION COMERCIAL ESPAÑOLA
MINISTERIO DE ECONOMÍA Y COMPETITIVIDAD
Núm. 3037
Del 1 al 31 de marzo de 2013



BOLETÍN
ECONÓMICO



Objetivos del Milenio:
sostenibilidad de la deuda en países en desarrollo

Reformas financieras estructurales

En preparación

- Análisis y comentarios sobre la publicación *Perspectivas energéticas a largo plazo* de la Agencia Internacional de la Energía
- El impacto de la crisis económica y financiera sobre el sistema bancario de Portugal

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 3037

Director

Santiago Elorza Cavengt

Jefa de Redacción

Pilar Buzarra Villalobos

Redacción: Carmen Fernández de la Mora, M^a Isabel Gómez Espinosa. **Consejo de Redacción:** Antonio M^a Ávila, Antonio Carrascosa, Rafael Coloma, Begoña Cristeto, José M^a 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, Ódón 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:** Fernando Fuentes. **Edición y Redacción:** Paseo de la Castellana, 160, planta 10. Teléfonos: 91 349 48 41/ 91 349 75 86; www.revistasice.com

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

Maquetación: DAYTON, SA
Impresión: Centro de Impresión Digital y Diseño de la Secretaría de Estado de Comercio
Papel exterior: ecológico estucado brillo
Papel interior: 80 g ecológico FSC/TCF
ECPMINECO: 1.ª ed./5500313
EUAEVF: 7€ + IVA

D.L.: M-30-1958
NIPO: 720-13-010-4
ISSN: 0214-8307
Catálogo general de publicaciones oficiales
<http://publicacionesoficiales.boe.es>



Boletín Económico de Información Comercial Española

MINISTERIO DE ECONOMÍA Y COMPETITIVIDAD

S U M A R I O

		En portada
Subdirección General de Comercio Exterior de Material de Defensa y de Doble Uso	3	Exportaciones españolas de material de defensa, de otro material y de productos y tecnologías de doble uso en el primer semestre de 2012
		Colaboraciones
Carlos J. Tórtola Sebastián	29	Cumplimiento de los Objetivos del Milenio: la sostenibilidad de la deuda en los países en desarrollo
Juan Luis Díez Gibson	41	Reformas financieras estructurales (Volcker, Liikanen y Vickers): separación <i>versus</i> prohibición
José Miguel Andreu	55	España, Europa y el drama económico actual



*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 2012

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.

Palabras clave: armas de caza y deportivas, exportaciones autorizadas y realizadas, cláusula *catch-all*, embargos, denegaciones, tratado internacional sobre comercio de armas, proliferación, armas de destrucción masiva.

Clasificación JEL: F10, H56.

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 2012 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 de Estado de

Comercio y la Junta Interministerial Reguladora del Comercio Exterior de Material de Defensa y de Doble Uso (JIMDDU) se realizar, como viene siendo habitual, con motivo de la publicación de las estadísticas de todo el año 2012.

2. Material de defensa

El valor de las exportaciones realizadas en el primer semestre de 2012 ascendió a 619,4 millones de euros, con una disminución del 43,7 por 100 frente a lo obtenido en el primer semestre del año 2011 (1.099,8 millones de euros), debido a que en 2011 se materializaron varios envíos de importancia económica, como fueron una fragata a Noruega, dos buques de vigilancia a Venezuela, un avión de reabastecimiento en vuelo a Australia y ocho aviones de transporte. La principal operación correspondió a un patrullero oceánico de vigilancia y bloques para la construcción de un buque ▷

* 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.

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

de vigilancia del litoral a Venezuela por valor de 162,1 millones de euros. Cabe destacar también en las siguientes operaciones: partes y piezas de aeronaves y combustible con especificaciones militares a Estados Unidos por valor de 35,9 millones de euros, combustible con especificaciones militares a Grecia por valor de 33,2 millones de euros, un avión de transporte de tropas y mercancías a Ghana por valor de 26,9 millones de euros, partes y piezas de aeronaves al Reino Unido por valor de 25,7 millones de euros, combustible con especificaciones militares a Turquía por valor de 25,7 millones de euros y un avión de vigilancia marítima a México por valor de 22,7 millones de euros.

Las exportaciones realizadas representaron un 48,0 por 100 de lo autorizado (1.289,2 millones de euros) en el primer semestre de 2012.

En lo referente al desglose por países de los productos exportados, las exportaciones realizadas a los socios de la UE supusieron el 41,9 por 100 del total (259,7 millones de euros). La mayor parte del comercio tuvo lugar con aquellos países de la Unión Europea –Reino Unido, Alemania 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 172,6 millones de euros (27,9 por 100 del total). El importe fue de 77,8 millones de euros al Reino Unido (partes y componentes para el *Eurofighter* y el A 400M, componentes para el helicóptero *Tigre*, componentes y cargas para el misil *Meteor*, circuitos electrónicos para sistema de lanzamiento de cohetes guiados, munición de artillería y armas pequeñas y ligeras), 50,7 millones de euros a Alemania (partes y componentes para el *Eurofighter* y el A 400M, componentes para el helicóptero *Tigre*, equipos para los programas de misiles Iris-T y *Meteor*, partes y componentes para el carro de combate *Leopard*, partes obsoletas de buques de guerra de la Armada española, cuerpos vacíos de bombas de aviación, explosivos y pólvora, y armas cortas y

ligeras con componentes), y 44,1 millones de euros a Italia (partes y componentes para el *Eurofighter* y otras aeronaves, componentes del helicóptero NH90, equipos del programa de comunicaciones electrónicas MIDS, combustible con especificaciones militares, partes y piezas de carros de combate, subconjuntos de cámara antiaérea y explosivos).

El 56,4 por 100 de las exportaciones españolas tuvieron como destino países OTAN (349,2 millones de euros). Si se suman las exportaciones a países de la UE y la OTAN, el porcentaje asciende a 56,9 (352,2 millones de euros). El resto de las exportaciones (267,2 millones de euros; 43,1 por 100), una vez descontadas todas aquellas con destino a países de la UE y de la OTAN, se repartieron entre 33 países, entre los que destacaron Venezuela (un patrullero oceánico de vigilancia, bloques para la construcción de un buque de vigilancia del litoral y juegos de herramientas, consumibles y repuestos para cámaras instalados en buques; 164,0 millones de euros), Ghana (un avión de transporte de tropas y mercancías, 26,9 millones de euros), México (un avión de vigilancia marítima, repuestos de aeronaves y un rifle y un cargador de rifle de caza; 22,7 millones de euros) y Chile (munición de artillería, bombas de aviación, componentes electrónicos para submarinos, componentes electrónicos y una pistola; 11,1 millones de euros).

Del análisis de lo exportado por categorías de productos, se desprende que «aeronaves» (227,6 millones de euros, 36,7 por 100), «buques de guerra» (164,9 millones de euros, 26,6 por 100) y «materiales energéticos y sustancias relacionadas (combustibles militares)» (114,8 millones de euros, 18,5 por 100) fueron las partidas más importantes.

Hubo tres denegaciones de material de defensa en el primer semestre de 2012, con el siguiente desglose: una licencia de exportación temporal a Libia para demostración de un avión de transporte militar, en aplicación del criterio I (embargo) 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 tecno- ▷

ESTADÍSTICAS DE LAS EXPORTACIONES ESPAÑOLAS DE MATERIAL DE DEFENSA...

CUADRO 1
EXPORTACIÓN ESPAÑOLA DE MATERIAL DE DEFENSA POR
PAÍSES Y ZONAS DE DESTINO

Países MD Primer semestre 2012	Valor (millones de euros)	Porcentaje	Categorías
Países UE OTAN	256,63	41,43	–
Reino Unido	77,85	12,57	4,10,15
Alemania	50,69	8,18	4,10,15
Italia	44,06	7,11	8,10,15
Grecia	40,30	6,51	8
Francia	36,89	5,96	8,10,11
Resto	6,84	1,10	1,3,10
Países UE no OTAN	3,05	0,49	–
Austria	3,04	0,49	3,6,10
Resto	0,01	0,00	1
Países OTAN (no UE)	92,55	14,94	–
Estados Unidos	59,67	9,63	1,8,10
Turquía	30,05	4,85	4,8,11
Resto	2,83	0,46	3,4,8
OTAN + UE	352,23	56,86	–
Otros países	224,77	36,29	–
Venezuela	164,03	26,48	2,9
Ghana	26,87	4,34	10
México	22,75	3,67	1,10
Chile	11,12	1,80	4,5,9
Resto de países	42,44	6,85	–
Total MD	619,44	100	–

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).

log a y equipos militares, y dos licencias de exportación a Bahrín de gafas de visión nocturna, un sistema de observación y sistemas de tiro destinados a torretas móviles, habiéndose aplicado en este caso los criterios 3 (situación interna) y 7 (riesgo de desvío) de la mencionada Posición Común.

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 lo establecido 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 844/2011, de 17 de junio, que modifica el Real Decreto 2061/2011, de las de equipos antidisturbios y policiales reflejados en los epígrafes b) a g) de la misma norma.

La aplicación del Protocolo de las Naciones Unidas sobre las armas de fuego por la Unión Europea se materializó en el Reglamento (UE) nº 258/2012 de 14 de marzo de 2012.

Por lo que respecta a las operaciones realizadas de material policial y de seguridad, lo exportado ascendió a 1,7 millones de euros frente a 281.591 euros en el mismo periodo de 2011, teniendo como destinos Perú (900.662 euros, 52,1 por 100), Venezuela (399.711 euros, 23,1 por 100), Tailandia (387.725 euros, 22,4 por 100) y Brasil (40.500 euros, 2,3 por 100). Las exportaciones realizadas supusieron un 104,8 por 100 de lo autorizado en el mismo periodo (1,6 millones de euros), al haberse materializado en el primer semestre de 2012 operaciones autorizadas con anterioridad.

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 22,1 millones de euros, un 19,9 por 100 menos que en el mismo periodo de 2011 (27,6 millones de euros). Los destinos principales fueron: Estados Unidos (5,3 millones de euros, 24,3 por 100), Sudáfrica (1,4 millones de euros, 6,6 por 100), Ghana (1,4 millones de euros, 6,4 por 100) y Turquía (1,3 millones de euros, 6,1 por 100), estando repartidas las restantes exportaciones entre 49 países. El 56,3 por 100 de las exportaciones correspondieron a cartuchos de caza, un 35,6 por 100 a vainas, perdigones y plomo y el 8,1 por 100 restante a escopetas y sus componentes. Las exportaciones realizadas representaron un 43,9 por 100 de lo autorizado (50,2 millones de euros) en el mismo periodo.

Hubo tres denegaciones de otro material en el primer semestre de 2012. Dichas denegaciones correspondieron a la exportación a Canadá de escopetas de caza, por no tener constancia de haberse produ- ▷

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

cido la importación previa de las armas; el envío de escopetas de caza a Guinea Ecuatorial, por no justificar el operador la titularidad de las armas, y la exportación a la región de Kosovo (Serbia) de cartuchos de caza, por la existencia de riesgo de desvío a un uso indebido.

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 2012 ascendió a 147,9 millones de euros, con un notable aumento del 300,7 por 100 en relación a lo exportado en el primer semestre del año anterior (36,9 millones de euros).

Los dos principales destinos de las exportaciones españolas fueron Estados Unidos, con 86,8 millones de euros y un 58,7 por 100, e Irán, con 15,4 millones de euros y un 10,4 por 100.

Las exportaciones restantes correspondieron a 48 países.

Merece la pena señalar la evolución seguida por las exportaciones a Irán, que con 15,4 millones de euros experimentaron un incremento del 352,9 por 100 respecto al primer semestre de 2011 (3,4 millones de euros). Los envíos consistieron en válvulas de control en acero inoxidable para los sectores del petróleo, del gas y petroquímico; tubos de acero inoxidable para el sector siderúrgico, bombas centrifugas para bombear agua de mar e intercambiadores de calor con destino al sector petroquímico.

Todas las operaciones de exportación a Irán fueron analizadas teniendo en cuenta las Resoluciones de Naciones Unidas, además de las Decisiones y los Reglamentos de la Unión Europea aprobados desde 2006 sobre medidas restrictivas contra Irán.

Este considerable aumento fue consecuencia fundamentalmente de la aplicación de 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, modificado por el Reglamento (UE) Nº 1232/2011 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 16 de noviembre de 2011, y el Reglamento (UE) Nº 388/2012 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 19 de abril de 2012.

El empleo de la cláusula dio lugar a un considerable incremento de las licencias de exportación, habiéndose aprobado exclusivamente aquellas que no implicaban riesgo alguno de desvío hacia un uso militar o utilización en programas de fabricación de armas de destrucción masiva.

La 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.

Por categorías de productos destacaron como grupos principales de exportaciones: «materiales, instalaciones y equipos nucleares» (90,9 millones de euros, 61,5 por 100) y «tratamiento de los materiales» (35,7 millones de euros, 24,1 por 100).

Las exportaciones realizadas supusieron un 93,6 por 100 de lo autorizado en el mismo período (157,9 millones de euros).

Durante el primer semestre de 2012 fueron informados negativamente un total de dos licencias y un acuerdo previo con el siguiente desglose: una licencia de exportación de un código de validación a la India, por no haber información del usuario final; una licencia de sustancias químicas con destino a Togo, por no existir el importador, y un acuerdo previo a la R.P. China de una máquina-herramienta, por riesgo de desvío a uso militar y por existir dos denegaciones de otro país en operaciones esencialmente idénticas comunicadas al Régimen de Control de la Tecnología de Misiles. Fueron renovadas dos denegaciones a Irán, revocadas tres denegaciones a Yemen y una a Jordania y no renovada una denegación, todas ellas de sustancias químicas en el Grupo Australia, y se decidió no renovar una denegación a Irán cuyo plazo caducaba. En el seno ▷

ESTADÍSTICAS DE LAS EXPORTACIONES ESPAÑOLAS DE MATERIAL DE DEFENSA...

del Régimen de Control de la Tecnología de Misiles y del Grupo de Suministradores Nucleares se decidió renovar dos denegaciones para la exportación a Irán de una máquina-herramienta.

Por último, cabe decir que la cláusula *catch-all* fue aplicada en dos casos consistentes en la exportación a Irán de válvulas y de equipos didácticos y de laboratorio. ▷

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

Anexo estadístico

1. EXPORTACIONES AUTORIZADAS DE MATERIAL DE DEFENSA POR PAÍS Y NÚMERO DE LICENCIAS					
Primer semestre 2012					
País	Nº Licencias	Valor euros	País	Nº Licencias	Valor euros
Alemania.....	55	180.216.109	Italia.....	32	189.307.674
Andorra.....	7	22.448	Japón.....	2	0
Angola.....	1	0	Jordania.....	1	4.000.000
Arabia Saudita.....	9	29.871.837	Kazajistán.....	2	0
Argelia.....	1	0	Kenia.....	2	1.352.795
Argentina.....	15	2.544.509	Kuwait.....	1	1.703.010
Australia.....	7	121.924.194	Lesotho.....	1	0
Austria.....	21	19.472.886	Letonia.....	1	0
Bahrein.....	4	21.145.345	Lituania.....	2	1.100.000
Bélgica.....	11	2.579.962	Luxemburgo.....	12	0
Bolivia.....	1	0	Malasia.....	8	13.355.216
Brasil.....	10	6.189.617	Malta.....	1	0
Bulgaria.....	4	1.101.295	Marruecos.....	2	70.000
Camerún.....	5	95.914.867	Mauritania.....	1	0
Canadá.....	7	1.012.000	México.....	4	0
Chad.....	1	0	Namibia.....	4	0
Chile.....	11	4.254.168	Níger.....	1	0
Colombia.....	4	7.810.585	Nigeria.....	1	0
Corea del Sur.....	2	10.000.000	Noruega.....	11	3.277.066
Costa Rica.....	1	1.900	Nueva Zelanda.....	1	0
Croacia.....	1	0	Omán.....	11	2.925.383
Cuba.....	2	68.524	Países Bajos.....	7	1.429.645
Dinamarca.....	17	3.504.564	Pakistán.....	5	1.224.437
Djibouti.....	1	0	Perú.....	5	631.344
Ecuador.....	2	875	Polonia.....	4	864.650
Egipto.....	10	90.359.567	Portugal.....	7	10.894
Emiratos Árabes Unidos.....	1	0	Reino Unido.....	43	281.302.926
Eslovaquia.....	1	0	Rep. Cabo Verde.....	1	0
Eslovenia.....	1	0	Rep. Checa.....	7	1.100.544
Estados Unidos.....	46	18.211.291	Rumanía.....	9	2.300
Estonia.....	3	445.135	Rusia.....	4	53.495
Finlandia.....	6	1.500.000	Senegal.....	1	0
Francia.....	85	50.197.536	Seychelles.....	1	0
Gabón.....	1	0	Singapur.....	3	0
Grecia.....	6	44.246.516	Sudáfrica.....	3	0
Groenlandia (Dinamarca).....	1	0	Suiza.....	6	140.465
Guinea Bissau.....	1	700	Tailandia.....	3	126.491
Guinea Ecuatorial.....	1	0	Tanzania.....	2	0
Honduras.....	2	500	Túnez.....	1	0
Hungría.....	2	308.080	Turquia.....	5	26.430.449
India.....	11	28.121.075	Uganda.....	1	0
Indonesia.....	4	3.371.515	Uruguay.....	2	0
Irlanda.....	4	2.325.015	Venezuela.....	6	10.676.126
Islandia.....	1	0			
Islas Maldivas.....	1	0			
Israel.....	22	448.138	TOTAL.....	643	1.289.166.683

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

ESTADÍSTICAS DE LAS EXPORTACIONES ESPAÑOLAS DE MATERIAL DE DEFENSA...

2. EXPORTACIONES AUTORIZADAS DE MATERIAL DE DEFENSA POR PAÍS Y ARTÍCULO											
Primer semestre 2012											
País	Artículo y valor en euros										
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Alemania.....	1.745.220			2.058.021		15.146.667		0	0	146.603.701	0
Andorra.....	22.448										
Angola.....										0	
Arabia Saudita.....			15.063.837	14.808.000						0	
Argelia.....										0	
Argentina.....	18.171		2.250	1.932.960						0	
Australia.....	10.000			330.000					120.000.000	0	
Austria.....	1.120.924		366.637			15.916.536				2.068.789	
Bahrein.....				21.145.345							
Bélgica.....	1.101.436		615.966	862.560		0				0	
Bolivia.....										0	
Brasil.....			4.944.250	596.188		203.300		445.879		0	
Bulgaria.....	1.101.295									0	
Camerún.....						697.420			29.259.745	30.296.043	
Canadá.....		12.000		0		1.000.000				0	
Chad.....										0	
Chile.....	47.489			3.647.691					34.564	0	524.424
Colombia.....				1.810.585						6.000.000	
Corea del Sur.....										10.000.000	
Costa Rica.....	1.900									0	
Croacia.....										0	
Cuba.....	7.440		61.084							0	
Dinamarca.....			0	3.500.564				4.000		0	
Djibouti.....										0	
Ecuador.....	875									0	
Egipto.....						359.220				90.000.347	
Emiratos Árabes Unidos...										0	
Eslovaquia.....										0	
Eslovenia.....										0	
Estados Unidos.....	12.023.867		764.616	0		0			155.508	1.060.000	4.207.300
Estonia.....	2.000	443.135								0	
Finlandia.....	1.500.000									0	
Francia.....	118.360	0	3.283.500	888.878		0		5.881.882	0	34.419.483	2.561.193
Gabón.....										0	
Grecia.....	1.000							44.245.516		0	
Groenlandia (Dinamarca).....										0	
Guinea Ecuatorial.....	700									0	
Honduras.....	500									0	
Hungría.....				308.080						0	
India.....			30.000							14.240.741	13.850.334
Indonesia.....		2.199.325								0	
Irlanda.....	1.315		350.700	1.973.000						0	
Islandia.....										0	
Islas Maldivas.....										0	
Israel.....			0	0		0		98.800	0	0	
Italia.....	1.100.000			66.456		0				186.129.718	
Japón.....										0	
Jordania.....										4.000.000	
Kazajistán.....										0	
Kenia.....									1.352.795	0	
Kuwait.....				1.703.010						0	
Lesoto.....										0	
Letonia.....										0	
Lituania.....	1.100.000									0	
Luxemburgo.....			0	0		0				0	0
Malasia.....			11.570.240	1.166.400		0				0	
Malta.....										0	
Marruecos.....				70.000						0	
Mauritania.....										0	
México.....	0									0	0
Namibia.....	0									0	
Niger.....										0	

Fuente: Subdirección General de Comercio Exterior de Material de Defensa y de 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 2012 (continuación)											
País	Artículo y valor en euros										
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Nigeria										0	
Noruega	66.750		1.668.800	1.266.000				275.516		0	
Nueva Zelanda										0	
Omán		1.620		2.923.763						0	
Países Bajos	1.100.690	151.565				177.390				0	0
Pakistán						1.224.437					0
Perú		519.058								0	
Polonia			864.650							0	
Portugal	10.894									0	
Reino Unido	1.506.150		0	40.283.821		60.000.000		0		178.562.627	48.328
Rep. Cabo Verde										0	
Rep. Checa	1.100.544		0							0	
Rumania	2.300									0	
Rusia	53.495									0	
Senegal										0	
Seychelles											
Singapur										0	
Sudáfrica										0	
Suecia	14.020			405.000		0					
Suiza	0					140.465				0	
Tailandia								0	126.491	0	
Tanzania										0	
Túnez										0	
Turquía		0		0				26.430.449		0	
Uganda										0	
Uruguay										0	
Venezuela		7.400.000								3.276.126	
TOTAL	24.879.783	10.726.703	39.586.530	101.746.322		94.865.435		77.382.042	150.929.103	706.657.575	21.182.319

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

ESTADÍSTICAS DE LAS EXPORTACIONES ESPAÑOLAS DE MATERIAL DE DEFENSA...

2. EXPORTACIONES AUTORIZADAS DE MATERIAL DE DEFENSA POR PAÍS Y ARTÍCULO												
Primer semestre 2012 (continuación)												
País	Artículo y valor en euros										Total valor euros	
	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21		22
Alemania				13.842.500						820.000		180.216.109
Andorra												22.448
Angola												0
Arabia Saudita												29.871.837
Argelia												0
Argentina				591.128								2.544.509
Australia										1.344.194	240.000	121.924.194
Austria												19.472.886
Bahrein												21.145.345
Bélgica												2.579.962
Bolivia												0
Brasil												6.189.617
Bulgaria												1.101.295
Camerún				35.661.659								95.914.867
Canadá											0	1.012.000
Chad												0
Chile												4.254.168
Colombia												7.810.585
Corea del Sur												10.000.000
Costa Rica												1.900
Croacia												0
Cuba												68.524
Dinamarca												3.504.564
Djibouti												0
Ecuador												875
Egipto												90.359.567
Emiratos Árabes Unidos ..												0
Eslovaquia												0
Eslovenia												0
Estados Unidos				0								18.211.291
Estonia												445.135
Finlandia												1.500.000
Francia				2.479.500						574.000		50.197.536
Gabón												0
Grecia												44.246.516
Groenlandia (Dinamarca) ..												0
Guinea Bissau												700
Guinea Ecuatorial												0
Honduras												500
Hungría												308.080
India												28.121.075
Indonesia				1.172.190								3.371.515
Irlanda												2.325.015
Islandia												0
Islas Maldivas												0
Israel				349.338								448.138
Italia				1.785.500						246.000		189.307.674
Japón												0
Jordania												4.000.000
Kazajistán												0
Kenia												1.352.795
Kuwait												1.703.010
Lesoto												0
Letonia												0
Lituania												1.100.000
Luxemburgo												0
Malasia				618.576								13.355.216
Malta												0
Maruecos												70.000
Mauritania												0
México												0
Namibia												0
Niger												0
Nigeria												0

Fuente: Subdirección General de Comercio Exterior de Material de Defensa y de 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 2012 (continuación)												
País	Artículo y valor en euros											Total valor euros
	12	13	14	15	16	17,	18	19	2,0	21	22	
Noruega.....												3.277.066
Nueva Zelanda.....												0
Omán.....												2.925.363
Países Bajos.....												1.429.645
Pakistán.....				0								1.224.437
Perú.....		112.286										631.344
Polonia.....												864.650
Portugal.....												10.894
Reino Unido.....										902.000		281.302.926
Rep. Cabo Verde.....												0
Rep. Checa.....												1.100.544
Rumania.....												2.300
Rusia.....				0								53.495
Senegal.....												0
Seychelles.....				0								0
Singapur.....												0
Sudáfrica.....												0
Suecia.....										492.000		911.020
Suiza.....										0		140.465
Tailandia.....												126.491
Tanzania.....												0
Túnez.....												0
Turquía.....												26.430.449
Uganda.....												0
Uruguay.....												0
Venezuela.....												10.676.126
TOTAL.....		112.286		56.480.391						4.378.194	240.000	1.289.166.683

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

ESTADÍSTICAS DE LAS EXPORTACIONES ESPAÑOLAS DE MATERIAL DE DEFENSA...

3. EXPORTACIONES REALIZADAS DE MATERIAL DE DEFENSA POR PAÍS Y ARTÍCULO											
Primer semestre 2012											
País	Artículo y valor euros										
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Alemania	143.820			3.710.335				209.099	0	29.224.143	1.069.620
Andorra	17.997										
Arabia Saudita			577.368							3.113.941	
Argentina	10.350		2.250								
Australia	9.675			330.000					1.672.171		
Austria	16.844		29.055			2.957.232				38.979	
Bahrein				7.666.698							
Bangladesh				184.370							
Bélgica	12.436		307.983	0						237.000	
Brasil						2.115				49.600	
Bulgaria	1.295							5.780			
Canadá				558.789		5.529					
Chile	470			11.021.960	61.022				34.564		
Colombia				1.936.128						3.310.242	
Corea del Sur										1.604.490	
Costa Rica	1.900										
Cuba	7.194		56.276								
Dinamarca	1.000			1.274.819							
Ecuador	875									1.478	
Egipto						466.480				2.524.553	
Emiratos Árabes Unidos										2.369.603	
Eslovenia	2.032										
Estados Unidos	8.019.314		53.019	3.412.740	2.290.866			23.078.197	155.508	18.929.583	344.920
Estonia	6.600	443.135									
Finlandia	2.600										
Francia	101.490	0		3.192.099	320.949			21.249.424		7.209.043	4.021.504
Gabón										76.071	
Ghana										26.874.245	
Grecia								40.295.629			
Hungría				308.080							
India									780.895		1.185.874
Indonesia		2.199.325									
Israel	61.596							10.430			
Italia	12.100	1.437.477		66.456	208.535	1.491.600		4.140.189		34.156.215	
Jordania										11.146	
Malasia											
Marruecos				70.000						444.766	
México	0									22.751.418	
Noruega	15.870		611.000	1.519.438				124.141			
Omán		530		644.000						24.008	
Países Bajos	690	151.565									
Pakistán						375.150				1.276.660	557.400
Perú		519.058									
Polonia			704.750								
Portugal	8.508		3.893								
Reino Unido	6.150		547.327	3.445.965						67.318.898	2.239.218
Rep. Checa	52.700		3.317.500								
Rumanía	1.600										
Rusia	8.995										
Singapur						77.041					
Sudáfrica			17.750								
Suecia	5.980									45.000	
Suiza	4.220	65.484		0		189.395					
Tailandia								0	126.491	5.809.059	
Turquía				1.057.900				25.673.753		208.059	3.107.000
Venezuela		1.889.776							162.139.858		
TOTAL	8.534.301	6.706.350	6.228.171	40.399.777	2.881.372	5.564.542		114.786.642	164.909.487	227.608.200	12.525.536

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).

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 2012 (continuación)												
País	Artículo y valor en euros											Total valor euros
	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	
Alemania.....				16.322.488						10.052		50.689.557
Andorra.....												17.997
Arabia Saudita.....												3.691.309
Argentina.....												12.600
Australia.....										698.981	237.567	2.948.394
Austria.....												3.042.110
Bahrein.....												7.666.698
Bangladesh.....												184.370
Bélgica.....												557.419
Brasil.....												51.715
Bulgaria.....												7.075
Canadá.....												564.318
Chile.....												11.118.016
Colombia.....												5.246.370
Corea del Sur.....												1.604.490
Costa Rica.....												1.900
Cuba.....												63.470
Dinamarca.....												1.275.819
Ecuador.....												2.353
Egipto.....												2.991.033
Emiratos Arabes Unidos.....												2.369.603
Eslovenia.....												2.032
Estados Unidos.....				3.389.162								59.673.309
Estonia.....												449.735
Finlandia.....												2.600
Francia.....				782.049						17.500		36.894.058
Gabón.....												76.071
Ghana.....												26.874.245
Grecia.....												40.295.629
Hungría.....												308.080
India.....						179.834						2.146.603
Indonesia.....												2.199.325
Israel.....				193.176								265.202
Italia.....				2.548.182								44.060.754
Jordania.....												11.146
Malasia.....				618.576								618.576
Marruecos.....												514.766
México.....												22.751.418
Noruega.....												2.270.449
Omán.....												668.538
Países Bajos.....												152.255
Pakistán.....												2.209.210
Perú.....												519.058
Polonia.....												704.750
Portugal.....												12.401
Reino Unido.....				4.240.094						57.060		77.854.712
Rep. Checa.....												3.370.200
Rumanía.....												1.600
Rusia.....												8.995
Singapur.....												77.041
Sudáfrica.....												17.750
Suecia.....												5.980
Suiza.....										500		304.599
Tailandia.....												5.935.550
Turquía.....												30.046.712
Venezuela.....												164.029.634
TOTAL				28.093.727		179.834				784.093	237.567	619.439.599

Fuente: Departamento de Aduanas e IEE (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).

ESTADÍSTICAS DE LAS EXPORTACIONES ESPAÑOLAS DE MATERIAL DE DEFENSA...

4. EXPORTACIONES REALIZADAS DE MATERIAL DE DEFENSA CON INDICACIÓN DE LA NATURALEZA DEL USUARIO FINAL Y PORCENTAJE					
Primer semestre 2012					
País	Armería	E. Privada	E. Pública	FFAA	Particular
Alemania	0,03	87,88		12,09	0,00
Andorra	98,06				1,94
Arabia Saudita				100,00	
Argentina	5,95				94,05
Australia		11,52		88,48	
Austria	0,03	3,95		95,50	0,52
Bahrein				100,00	
Bangladesh				100,00	
Bélgica	2,23	42,52		55,25	
Brasil				100,00	
Bulgaria		81,70			18,30
Canadá		99,02		0,98	
Chile		87,49		12,51	0,00
Colombia				100,00	
Corea del Sur				100,00	
Costa Rica					100,00
Cuba			100,00		
Dinamarca	0,08	9,35		90,57	
Ecuador				62,81	37,19
Egipto				100,00	
Emiratos Árabes Unidos				100,00	
Eslovenia		100,00			
Estados Unidos	0,01	55,08		44,91	0,00
Estonia	1,02	0,45		98,53	
Finlandia		100,00			
Francia	0,05	96,56		3,38	0,01
Gabón				100,00	
Ghana				100,00	
Grecia				100,00	
Hungria		100,00		0,00	
India				100,00	
Indonesia				100,00	
Israel		3,93	23,23	72,84	
Italia		75,52		24,48	
Jordania				100,00	
Malasia				100,00	
Marruecos				100,00	
México				100,00	0,00
Noruega	0,70	99,30			
Omán				100,00	
Países Bajos		0,00		99,55	0,45
Pakistan				100,00	
Perú				100,00	
Polonia		52,36		47,64	
Portugal		91,94			8,06
Reino Unido		93,83		6,16	0,01
Rep. Checa				8,44	1,56
Rumanía					100,00
Rusia					100,00
Singapur		100,00			
Sudáfrica				100,00	
Suecia	100,00				
Suiza	1,39	83,84		14,77	0,00
Tailandia				100,00	
Turquía		0,69		99,31	
Venezuela				100,00	

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

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).

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

5. EXPORTACIONES REALIZADAS DE MATERIAL DE DEFENSA SUPERIORES A 10 MILLONES DE EUROS
Primer semestre 2012

País	Material	Valor euros	Porcentaje sobre el total MD
Venezuela.....	1 patrullero oceánico de vigilancia	153.500.000	24,78
Estados Unidos	Partes y piezas de aeronaves y combustible	35.933.297	5,80
Grecia	Combustible para aeronaves	33.182.777	5,36
Ghana.....	1 Avión de transporte, documentación y asistencia técnica	26.874.245	4,34
Reino Unido.....	Partes y piezas de aeronaves	25.741.729	4,16
Turquía.....	Combustible para aeronaves	25.673.753	4,14
México.....	1 Avión de vigilancia marítima, documentación y asistencia técnica	22.690.490	3,66
Alemania.....	Partes y piezas de aeronaves	13.167.019	2,13
TOTAL.....		336.763.310	54,37

Fuente: Subdirección General de Comercio Exterior de Material de Defensa y de 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 2012

País	Material	Operación	Valor euros
México.....	1 Rifle de caza y repuesto de cañón	Donación	0
TOTAL.....			0

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

7. EXPORTACIONES REALIZADAS EN LOS PROGRAMAS MÁS RELEVANTES DE MATERIAL DE DEFENSA
Primer semestre 2012

País destino	A400M	EF-2000	MISIL ESSM	MISIL IRIS-T	MISIL METEOR	MIDS	MRTT	TIGRE	Total valor euros
Alemania.....	11.547.435	18.664.149		3.406.395				2.360.898	35.978.877
Arabia Saudita.....							2.928.931		2.928.931
Austria.....		38.979							38.979
Bélgica.....	237.000								237.000
Emiratos Árabes Unidos.....							2.369.603		2.369.603
Estados Unidos.....			3.274.981						3.274.981
Francia.....	1.338.873				2.497.600			5.888.246	9.724.719
Italia.....		35.134.582				1.364.523			36.499.105
Reino Unido.....	200.190	61.971.442			3.397.517		9.962.308	166.396	75.697.853
Suiza.....	45.000								45.000
Turquía.....	208.059								208.059
TOTAL.....	13.576.557	115.809.152	3.274.981	3.406.395	5.895.117	1.364.523	15.260.842	8.415.540	167.003.107

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

8. DENEGACIONES Y REVOCACIONES APLICADAS EN LA EXPORTACIÓN DE MATERIAL DE DEFENSA
Primer semestre 2012

País	Número	Producto	Criterio (Posición Común 2008/944/PESC)	
Bahrein.....	2	Gafas de visión nocturna, sistema de observación y sistemas de tiro en torretas	3	Situación interna del país de destino final, en relación con la existencia de tensiones o conflictos armados
			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.....	1	Avión A400M (exportación temporal para demostración)	1	Respeto de los compromisos y obligaciones internacionales de los Estados miembros, en particular las sanciones adoptadas por el Consejo de Seguridad de las Naciones Unidas o la Unión Europea, los acuerdos de no proliferación y sobre otros temas, así como otras obligaciones internacionales

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

ESTADÍSTICAS DE LAS EXPORTACIONES ESPAÑOLAS DE MATERIAL DE DEFENSA...

9. DESCRIPCIÓN DE LOS 22 ARTÍCULOS DE LA RELACIÓN DE MATERIAL DE DEFENSA (REAL DECRETO 844/2011, DE 17 DE JUNIO)		
Artículo	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 apagafogonazos
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, amas 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, propulsores, 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 extruidoras 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 de Doble Uso (Ministerio de Economía y Competitividad).

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

10. EXPORTACIONES AUTORIZADAS DE OTRO MATERIAL
(ANTIDISTURBIOS) POR PAÍS
Primer semestre 2012

País	Nº Licencias	Valor euros
Perú	1	1.205.115
Túnez	3	219.955
Venezuela	4	224.069
TOTAL	8	1.649.139

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

12. EXPORTACIONES REALIZADAS DE OTRO MATERIAL
(ANTIDISTURBIOS) CON INDICACION DE LA NATURALEZA DEL
USUARIO FINAL Y EL USO FINAL
Primer semestre 2012

País	Usuario final	Uso final	Porcentaje
Brasil	FFAA	Público	100
Perú	FFAA	Público	100
Túnez	Policia	Público	100
Venezuela	FFAA/Policia	Público	100

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).

11. EXPORTACIONES REALIZADAS DE OTRO MATERIAL
(ANTIDISTURBIOS) POR PAÍSES
Primer semestre 2012

País	Material	Valor euros
Brasil	Artificios lacrimógenos	40.500
Perú	Despieces y materia prima para la fabricación de artificios pirotécnicos no letales y artificios de luz y sonido	900.662
Túnez	Cartuchos, artificios lacrimógenos y granadas de mano de gas	387.725
Venezuela	Cartuchos propulsores, aerosoles de defensa policial, despieces inertes para fabricar artificios pirotécnicos no letales y retardos	399.711
TOTAL		1.728.598

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).

13. EXPORTACIONES REALIZADAS DE MATERIAL (ANTIDISTURBIOS)
(LEASING, CESIONES, DONACIONES, SEGUNDA MANO, ASISTENCIA TÉCNICA Y PRODUCCIÓN BAJO LICENCIA)
Primer semestre 2012

País	Producto	Operación	Valor euros
	No ha habido en este periodo		

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

14. DENEGACIONES APLICADAS EN LA EXPORTACION DE OTRO MATERIAL (ANTIDISTURBIOS)
Primer semestre 2012

País	Número	Producto	Motivo
	No ha habido en este periodo		

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

ESTADÍSTICAS DE LAS EXPORTACIONES ESPAÑOLAS DE MATERIAL DE DEFENSA...

15. EXPORTACIONES AUTORIZADAS DE OTRO MATERIAL (ARMA DE CAZA Y TIRO DEPORTIVO) POR PAÍS Y NUMERO DE LICENCIAS Primer semestre 2012		
País	Nº licencias	Valor euros
Andorra	2	13.697
Angola	1	1.200.000
Argentina.....	6	1.425.524
Australia.....	5	3.786.120
Bosnia-Herzegovina.....	1	2.000.000
Brasil	1	1.364
Camerún	5	2.060.000
Canadá	2	109.000
Chile.....	7	849.380
Cuba	1	500.000
Estados Unidos	26	9.562.424
Filipinas.....	2	280.000
Georgia	1	350.000
Ghana	9	4.740.600
Guadalupe (Francia).....	1	50.000
Guatemala	1	400.000
Guinea Bissau.....	4	1.125.000
Israel	2	544.000
Jamaica.....	1	200.000
Japón	2	70.430
Libano	3	258.750
Malasia.....	1	85.000
Marruecos.....	4	1.181.622
Namibia.....	1	1.000.000
Nueva Caledonia (Francia).....	1	50.000
Nueva Zelanda.....	2	240.000
Pakistán	1	390.000
Paraguay.....	1	690.000
Perú	4	2.522.000
Rep. Centroafricana.....	1	3.500.000
Rep. Dominicana	1	350.000
Rusia	5	1.029.920
Sudáfrica.....	4	2.015.600
Suiza	2	13.800
Tailandia.....	5	225.000
Túnez	6	602.188
Turquía.....	4	3.920.000
Ucrania.....	2	1.550.000
Uruguay	2	790.000
Venezuela	1	575.000
Total.....	131	50.256.419

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

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

16. EXPORTACIONES REALIZADAS DE OTRO MATERIAL (ARMA DE CAZA Y TIRO DEPORTIVO) POR PAÍS Primer semestre 2012		
País	Descripción	Valor euros
Andorra	Escopetas paralelas	2.780
Angola	Cartuchos de escopeta y munición no metálica	479.502
Argentina	Cartuchos de escopeta no metálicos y escopetas	203.418
Armenia	Escopetas semiautomáticas	5.103
Australia	Cartuchos de escopeta y escopetas paralelas	901.283
Bolivia	Cartuchos de escopeta	37.670
Bosnia-Herzegovina	Cartuchos de escopeta	80.905
Brasil	Escopetas superpuestas	1.364
Burkina Faso	Cartuchos de escopeta	197.399
Camerún	Cartuchos de escopeta	774.350
Canadá	Escopetas paralelas	7.412
Chile	Cartuchos de escopeta y escopetas superpuestas	541.597
Colombia	Escopetas superpuestas y vainas con pistón	179.128
Corea Del Sur	Cartuchos de escopeta y perdigones	66.120
Cuba	Cartuchos de escopeta y munición no metálica	504.000
Estados Unidos	Cartuchos de escopeta, escopetas y perdigones	5.356.346
Filipinas	Cartuchos de escopeta y vainas sin perdigón	130.980
Ghana	Cartuchos de escopeta	1.422.788
Guadalupe (Francia)	Cartuchos de escopeta	65.709
Guatemala	Cartuchos de escopeta	193.563
Guayana Fr. (Francia)	Cartuchos de escopeta, perdigones y vainas	65.988
Guinea Bissau	Cartuchos de escopeta	409.806
India	Tacos y tubos de plástico	10.500
Israel	Cartuchos de escopeta	8.061
Jamaica	Cartuchos de escopeta	43.824
Japón	Cartuchos de escopeta	787.245
Kazajistán	Escopetas semiautomáticas para caza de ánima lisa	8.965
Kuwait	Cartuchos de escopeta	5.032
Libano	Cartuchos de escopeta, escopetas y pólvora sin humo	219.597
Malasia	Cartuchos de escopeta, perdigones y postas	158.341
Mali	Bolas de plomo y perdigones	111.073
Marruecos	Cartuchos de escopeta y escopetas	574.595
Mauritania	Cartuchos de escopeta	68.952
México	Cartuchos de escopeta	337.762
Namibia	Cartuchos de escopeta	80.425
Noruega	Cartuchos de escopeta y escopetas	263.335
Nueva Caledonia (Francia)	Cartuchos de escopeta	46.877
Nueva Zelanda	Cartuchos de escopeta y escopetas	213.605
Pakistán	Escopetas semiautomáticas de caza	372.900
Paraguay	Cartuchos de escopeta	250.464
Perú	Cartuchos de escopeta	842.886
Rep. Centroafricana	Pólvora, tacos de plástico y vainas con pistón	396.000
Rep. Dominicana	Cartuchos de caza	162.774
Rusia	Escopetas, pistones, tacos de plástico y vainas	730.422
Sudáfrica	Cartuchos de escopeta y escopetas	1.452.694
Suiza	Escopetas de caza	0
Tailandia	Escopetas, perdigones y tacos de plástico	60.000
Taiwán	Cartuchos de escopeta	134.521
Túnez	Cartuchos de escopeta y escopetas	548.473
Turquía	Cartuchos de escopeta, pistones, pólvora y vainas	1.354.489
Ucrania	Cartuchos de escopeta y vainas	961.949
Uruguay	Cartuchos de escopeta	239.253
Venezuela	Escopetas	5.700
TOTAL		22.077.925

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).



ESTADÍSTICAS DE LAS EXPORTACIONES ESPAÑOLAS DE MATERIAL DE DEFENSA...

17. EXPORTACIONES REALIZADAS DE OTRO MATERIAL (ARMA DE CAZA Y TIRO DEPORTIVO) CON INDICACIÓN DE LA NATURALEZA DEL USUARIO FINAL, USO FINAL Y PORCENTAJE Primer semestre 2012					
País	Armería	E. Privada	E. Pública	FFAA	Particular
Andorra	87,41				12,59
Angola		100,00			
Argentina		99,12			0,88
Armenia		100,00			
Australia	0,83	97,56			1,61
Bolivia		100,00			
Bosnia-Herzegovina		100,00			
Brasil					100,00
Burkina Faso		100,00			
Camerún	66,58	33,42			
Canadá		100,00			
Chile	14,74	84,99			0,27
Colombia		100,00			
Corea del Sur		100,00			
Cuba		100,00			
Estados Unidos	4,62	95,30			0,08
Filipinas		100,00			
Ghana	73,20	26,80			
Guadalupe (Francia)	44,71	55,29			
Guatemala	51,87	48,13			
Guayana Fr. (Francia)		100,00			
Guinea Bissau		100,00			
India		100,00			
Israel		100,00			
Jamaica		100,00			
Japón		100,00			
Kazajistán		100,00			
Kuwait	100,00				
Libano		100,00			
Malasia		51,72	48,28		
Mali		100,00			
Marruecos	30,57	69,43			
Mauritania		100,00			
México				100,00	
Namibia		100,00			
Noruega		100,00			
Nueva Caledonia (Francia)		100,00			
Nueva Zelanda		100,00			
Pakistán		100,00			
Paraguay		100,00			
Perú	8,34	91,66			
Rep. Centroafricana		100,00			
Rep. Dominicana		100,00			
Rusia		99,16			0,84
Sudáfrica		89,46			10,54
Suiza					100,00
Tailandia		100,00			
Taiwan		100,00			
Túnez		100,00			
Turquía		100,00			
Ucrania		100,00			
Uruguay	36,65	63,35			
Venezuela		100,00			

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

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).

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) (LEASING, DONACIONES, SEGUNDA MANO, ASISTENCIA TÉCNICA Y PRODUCCIÓN BAJO LICENCIA) Primer semestre 2012			
País	Producto	Operación	Valor euros
No ha habido en este periodo			

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

19. DENEGACIONES APLICADAS EN LA EXPORTACIÓN DE OTRO MATERIAL (ARMA DE CAZA Y TIRO DEPORTIVOS) Primer semestre 2012			
País	Número	Producto	Motivo
Canadá	1	3 escopetas de caza	No haberse producido la importación previa de las armas
Guinea Ecuatorial	1	2 escopetas de caza	No existir constancia de la titularidad del arma por parte del operador
Kosovo (Serbia)	1	Cartuchos de caza	Riesgo de uso indebido

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

20. RELACIÓN DE OTRO MATERIAL (REAL DECRETO 844/2011, DE 17 DE JUNIO)
<p>a. Aquellas armas de fuego definidas en el artículo 3 de la Resolución 55/255 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, que no estén incluidas en el Anexo I.1, artículos 1, 2 y 3 de la Relación de Material de Defensa.</p> <p>b. Visores y miras, telescopios o de intensificación de luz o imagen, para armas de fuego.</p> <p>c. Artificios generadores, proyectores, emisores o dispensadores de humos, gases, «agentes antidisturbios» o sustancias incapacitantes.</p> <p>d. Lanzadores de los elementos descritos en el apartado c. anterior.</p> <p>e. Equipos de luz y sonido provocadores de aturdimiento, para el control de disturbios.</p> <p>f. Vehículos para el control de disturbios con alguna de las siguientes características:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Sistemas para producir descargas eléctricas. 2. Sistemas para dispensar sustancias incapacitantes. 3. Sistemas para dispensar agentes antidisturbios. 4. Cañones de agua. <p>g. Esposas normales.</p>

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

ESTADÍSTICAS DE LAS EXPORTACIONES ESPAÑOLAS DE MATERIAL DE DEFENSA...

21. EXPORTACIONES AUTORIZADAS DE PRODUCTOS Y TECNOLOGÍAS DE DOBLE USO POR PAÍS Y NÚMERO DE LICENCIAS Primer semestre 2012		
País	Nº licencias	Valor euros
Andorra	3	1.050.640
Arabia Saudita	6	1.502.142
Argelia.....	6	333.276
Argentina.....	5	516.265
Australia.....	8	1.729
Azerbaiyán	1	0
Bolivia	1	0
Bosnia-Herzegovina.....	1	1.010
Brasil.....	5	8.457.417
Chile	5	1.349.060
Colombia.....	26	447.307
Corea del Sur	5	4.749.859
Costa de Marfil.....	1	50.000
Cuba	7	3.489.730
Egipto.....	1	318.000
Emiratos Árabes Unidos.....	4	100.070
Eslovenia	1	7.516.419
Estados Unidos.....	2	81.943.796
Francia	1	16.955.619
Hong Kong (R. P. China)	4	1.332.359
India	5	312.000
Irán	16	7.034.489
Israel	3	7.500
Italia	1	0
Jordania.....	3	101
Kazajistán	1	0
Kuwait	2	365
Malasia.....	7	450.544
Marruecos	7	2.267.020
México.....	7	723.656
Mongolia	1	0
Nigeria.....	6	1.120.000
Nueva Zelanda.....	1	96
Paraguay.....	2	40.013
R. P. China.....	21	6.407.943
Reino Unido.....	2	70.104
Rep. Cabo Verde	1	112.996
Ruanda	1	23
Rusia.....	9	31.801
Singapur.....	2	1.258
Sudáfrica.....	2	380.500
Suiza	2	300.000
Tailandia.....	3	5.801
Taiwán.....	13	57.127
Turkmenistán	1	6.594.523
Turquía.....	3	1.400.257
Vietnam.....	1	525.825
Total.....	216	157.958.640

Fuente: Subdirección General de Comercio Exterior de Material de Defensa y de 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 PAÍS DE DESTINO Y CATEGORÍA											
Primer semestre 2012											
País	Categoría									Valor euros	
	0	1	2	3	4	5	6	7	8		9
Andorra.....						1.050.640					1.050.640
Arabia Saudita.....		1.122.450	379.692					0			1.502.142
Argelia.....		333.276									333.276
Argentina.....		495.625	0	20.640							516.265
Australia.....		1.729									1.729
Azerbaiyan.....								0			0
Bolivia.....										0	0
Bosnia-Herzegovina.....		1.010									1.010
Brasil.....		8.097.310		360.107		0					8.457.417
Chile.....		1.349.060									1.349.060
Colombia.....	547	446.760								0	447.307
Corea del Sur.....		4.744.960		4.899		0	0				4.749.859
Costa de Marfil.....						50.000					50.000
Cuba.....	3.393.751	95.979									3.489.730
Egipto.....		318.000									318.000
Emiratos Árabes Unidos.....		100.070								0	100.070
Eslovenia.....	7.516.419										7.516.419
Estados Unidos.....	81.683.209									260.587	81.943.796
Francia.....	16.955.619										16.955.619
Hong Kong (R. P. China).....		32		81.840			1.250.487				1.332.359
India.....		312.000				0					312.000
Irán.....			6.073.752		960.737						7.034.489
Israel.....		4.000				3.500				0	7.500
Italia.....				0							0
Jordania.....		101									101
Kazajistán.....								0			0
Kuwait.....		365									365
Malasia.....	288			450.256							450.544
Marruecos.....		2.267.020									2.267.020
México.....		718.000	5.656			0					723.656
Mongolia.....								0			0
Nigeria.....		1.120.000						0			1.120.000
Nueva Zelanda.....		96									96
Paraguay.....		40.013									40.013
R. P. China.....			2.385.100	4.022.843							6.407.943
Reino Unido.....						70.104					70.104
Rep. Cabo Verde.....								112.996			112.996
Ruanda.....		23									23
Rusia.....		2.742		29.059							31.801
Singapur.....		1.258									1.258
Sudáfrica.....		380.500									380.500
Suiza.....	0	300.000									300.000
Tailandia.....		5.801									5.801
Taiwán.....		4.361		52.766				0			57.127
Turkmenistán.....			6.594.523								6.594.523
Turquía.....		257	1.400.000								1.400.257
Vietnam.....			525.825								525.825
TOTAL.....	109.549.833	22.262.798	17.364.548	5.022.410	960.737	1.174.244	1.363.483			260.587	157.958.640

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

ESTADÍSTICAS DE LAS EXPORTACIONES ESPAÑOLAS DE MATERIAL DE DEFENSA...

23. EXPORTACIONES REALIZADAS DE PRODUCTOS Y TECNOLOGÍAS DE DOBLE USO POR PAÍS DE DESTINO Y CATEGORÍA											
Primer semestre 2012											
País	Categorías									Valor euros	
	0	1	2	3	4	5	6	7	8		9
Andorra						260.982					260.982
Ant. Hol. (Países Bajos)		144.448									144.448
Arabia Saudita		420.232									420.232
Argelia		72.438									72.438
Argentina		3.034.871		285.433							3.320.304
Australia	80	1.729									1.809
Bosnia-Herzegovina		1.010									1.010
Brasil		3.332.730		142.381							3.475.111
Canadá	23.892			984							24.876
Chile		82.362									82.362
Colombia	627	269.820									270.447
Corea del Sur		100		4.899		0					4.999
Costa de Marfil						5.531					5.531
Cuba	1.662.568	91.823	995.649								2.750.040
Egipto		49.280									49.280
Emiratos Árabes Unidos		41.888									41.888
Eslovenia	7.516.419										7.516.419
Estados Unidos	81.683.209	351.830	4.680.104	79.876	15.369		16.147				86.826.535
Filipinas		3.246									3.246
Hong Kong (R. P. China)		32					50.000				50.032
India		32.090									32.090
Irán			15.409.958								15.409.958
Israel						5.870					5.870
Italia				0							0
Japón				5.957			5.500				11.457
Jordania		13									13
Kuwait		365									365
Malasia	288			20.160							20.448
Marruecos		24.645									24.645
México			5.656			87.037					92.693
Nigeria		64.688									64.688
Noruega		571.247									571.247
Nueva Zelanda		96									96
Paraguay		127.318									127.318
Perú		7.250									7.250
R. P. China			5.405.641	1.870.438		0					7.276.079
Reino Unido						96.986					96.986
Rep. Cabo Verde							112.996				112.996
Rusia		3.871.836	299.450	115.721							4.287.007
Serbia		22.862									22.862
Singapur		1.258				6.094					7.352
Sudáfrica		72.655									72.655
Suiza	0	1.141.699		81							1.141.780
Tailandia		4.310	528.576								532.886
Taiwán		4.252	3.090.000	480.910		2.089					3.577.251
Turkmenistán			2.458.535								2.458.535
Turquía		345.334	2.805.496	190.420							3.341.250
Ucrania		139.692									139.692
Uruguay		5.468									5.468
Venezuela		3.102.884									3.102.884
TOTAL	90.887.083	17.437.801	35.679.065	3.197.260	15.369	464.589	184.643				147.865.810

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).

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

24. EXPORTACIONES REALIZADAS DE PRODUCTOS Y TECNOLOGÍAS DE DOBLE USO CON INDICACIÓN DE LA NATURALEZA DEL USUARIO FINAL, USO FINAL Y PORCENTAJE Primer semestre 2012			
País destino	E. Privada	E. Pública	Policía
Andorra.....	19,19	80,81	
Ant. Hol. (Países Bajos).....	100,00		
Arabia Saudita.....	100,00		
Argelia.....	100,00		
Argentina.....	91,59	8,41	
Australia.....	100,00		
Bosnia-Herzegovina.....	100,00		
Brasil.....	100,00		
Canadá.....	100,00		
Chile.....	100,00		
Colombia.....	100,00		
Corea del Sur.....	2,00	98,00	
Costa de Marfil.....	100,00		
Cuba.....	100,00		
Egipto.....	100,00		
Emiratos Árabes Unidos.....	100,00		
Eslovenia.....	100,00		
Estados Unidos.....	99,99	0,01	
Filipinas.....	100,00		
Hong Kong (R. P. China).....	0,06		99,94
India.....	100,00		
Irán.....	100,00		
Israel.....	48,89	51,11	
Italia.....	100,00		
Japón.....	100,00		
Jordania.....	100,00		
Kuwait.....	100,00		
Malasia.....	100,00		
Marruecos.....	100,00		
México.....	100,00		
Nigeria.....	100,00		
Noruega.....	100,00		
Nueva Zelanda.....	100,00		
Paraguay.....	100,00		
Perú.....	100,00		
R. P. China.....	89,94	10,06	
Reino Unido.....	100,00		
Rep. Cabo Verde.....	100,00		
Rusia.....	97,30	2,70	
Serbia.....	100,00		
Singapur.....	100,00		
Sudáfrica.....	100,00		
Suiza.....	100,00		
Tailandia.....	100,00		
Taiwán.....	86,56	13,44	
Turkmenistán.....	100,00		
Turquía.....	100,00		
Ucrania.....	100,00		
Uruguay.....	100,00		
Venezuela.....	100,00		

Nota.- E. Privada: Empresa Privada, uso privado; E. Pública: Empresa Pública, uso público y Policía, uso policial.
Fuente: Departamento de Aduanas e IEE (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).

25. DENEGACIONES APLICADAS EN LA EXPORTACIÓN DE PRODUCTOS Y TECNOLOGÍAS DE DOBLE USO
Primer semestre 2012

País	Número	Producto	Motivo
India.....	1	Código de validación	Se desconoce el usuario final
Togo.....	1	Sustancias químicas	No existe el importador
R. P. China.....	1AP	Máquina de encintado de materiales compuestos	Riesgo de desvío a uso militar

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

ESTADÍSTICAS DE LAS EXPORTACIONES ESPAÑOLAS DE MATERIAL DE DEFENSA...

**26. APLICACIÓN DE LA CLÁUSULA CATCH-ALL EN EXPORTACIÓN DE PRODUCTOS Y TECNOLOGÍAS DE DOBLE USO
Primer semestre 2012**

País	Número	Producto	Motivo
Irán.....	2	Válvulas, equipos didácticos y de laboratorio	Riesgo de desvío a programas de proliferación

Fuente: Subdirección General de Comercio Exterior de Material de Defensa y de 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 2012**

País	Descripción	Valor euros
Estados Unidos.....	2 generadores de vapor para central nuclear	81.683.209
TOTAL		81.683.209

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

**28. DESCRIPCIÓN DE LAS 10 CATEGORÍAS DE PRODUCTOS Y TECNOLOGÍAS DE DOBLE USO
(REGLAMENTO CE 428/2009, DE 5 DE MAYO)**

Categoría	Descripción 10 categorías	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 GLO-NASS, sistemas de control de vuelo hidráulicos, mecánicos, electro-ópticos y electromecánicos incluidos los de control por señales eléctricas (fly by wire).
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, turbo reactores 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 de 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 2012**

Tipo de material	Material de defensa (Valor euros)	Otro material (valor euros)		Doble uso (Valor euros)
		Antidisturbios	Arma de caza y tiro deportivo	
Autorizado	1.289.166.683	1.649.139	50.256.419	157.958.640
Realizado	619.439.599	1.728.598	22.077.925	147.865.810
Porcentaje	48,05	104,82	43,93	93,61

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



*Carlos J. Tórtola Sebastián**

CUMPLIMIENTO DE LOS OBJETIVOS DEL MILENIO: LA SOSTENIBILIDAD DE LA DEUDA EN LOS PAÍSES EN DESARROLLO

En la Declaración del Milenio del año 2000 los líderes mundiales acordaron ocho Objetivos de Desarrollo del Milenio (ODM) que deberán alcanzarse en el año 2015 para ayudar a los países más pobres a impulsar su progreso. En este artículo se estudia el Objetivo del Milenio 8D, que establece la necesidad de lograr la sostenibilidad de la deuda a largo plazo, y se estudian las posibilidades de lograr este objetivo en la fecha prevista. El análisis evalúa los indicadores oficiales propuestos por la ONU para el seguimiento del Objetivo 8D y el Modelo de Análisis de Sostenibilidad de la Deuda del FMI-Banco Mundial. Pese a las dificultades de estos indicadores para ofrecer una valoración uniforme, la conclusión principal es que el Objetivo 8D no se logrará en 2015. Por tanto, sería necesario un mayor compromiso de todos los agentes involucrados (acreedores y deudores) para alcanzar el Objetivo 8D según lo previsto.

Palabras clave: HIPC, deuda externa, ONU, Banco Mundial, FMI.

Clasificación JEL: F30, F33, F34, F35, F53.

1. Introducción. Los Objetivos del Milenio de la ONU

En septiembre de 2000, con ocasión de la Cumbre del Milenio de la Organización de las Naciones Unidas (ONU), los líderes mundiales firmaron la Declaración del Milenio de las Naciones Unidas, basada en las conferencias celebradas por la ONU durante la década de los noventa. Esta Declaración representó un fuerte compromiso con el derecho al desarrollo, la paz y la seguridad, la igualdad de género, la erradicación de la pobreza y el desarrollo humano sostenible. En la Declaración se incorporaban ocho objetivos de

desarrollo específicos y cuantificables conocidos como los Objetivos de Desarrollo del Milenio (ODM) que deberían cumplirse en 2015.

Los siete primeros objetivos persiguen erradicar la pobreza extrema y el hambre; lograr la educación primaria universal; promover la igualdad entre los géneros y empoderar a la mujer; reducir la mortalidad infantil; mejorar la salud materna; combatir el VIH/SIDA, la malaria y otras enfermedades; y asegurar la sostenibilidad del medio ambiente. El octavo objetivo propone un pacto mundial para fomentar el desarrollo, mediante el fortalecimiento de la alianza mundial para el desarrollo internacional y la cooperación.

Dentro de este objetivo 8 se establecieron 6 metas. Entre ellas, la Meta 8D, recogida en el punto 16 de la Declaración del Milenio, consiste en: «Encargar ▷

* Técnico Comercial y Economista del Estado.

Versión de noviembre de 2012.

Carlos J. Tórtola Sebastián

de manera integral los problemas de la deuda de los países en desarrollo con medidas nacionales e internacionales para que la deuda sea sostenible a largo plazo» (Naciones Unidas, 2000).

La deuda de un país se convierte en insostenible cuando los acreedores (públicos o privados) detectan posibilidades de que la deuda llegue a superar la capacidad de reembolso del país. En ese momento, los acreedores dejan de prestar al país al considerar que las probabilidades de recuperar su capital se han reducido (o han desaparecido), por lo que el crecimiento del país se reduce. Esta relación, que ha sido objeto de debate en la teoría del sobreendeudamiento, se conoce con el nombre de *Curva de Laffer de la deuda* y pone de manifiesto la importancia de la sostenibilidad de la deuda para la economía de un país. Patillo, Poirson y Ricci (2002), estimaron que duplicar la deuda en un país suponía reducir su crecimiento económico en un punto porcentual.

De esta manera, la consecución del Objetivo 8D prevista para 2015 adquiere una importancia categórica al tratarse de un objetivo horizontal que favorece el logro de los restantes ODM. Como destacan Allen y Nankani (FMI y AIF, 2004), la sostenibilidad de la deuda es una condición esencial para que un país alcance la estabilidad económica, porque libera recursos que pueden ser destinados a la lucha contra la pobreza y el desarrollo económico.

El Objetivo 8D pretende alcanzar la sostenibilidad de la deuda de los países de renta baja, que son muy dependientes de los acreedores oficiales y los donantes, excluyendo a los países de renta media y alta, que tienen acceso a los mercados financieros internacionales.

Este artículo analiza los sistemas para medir el cumplimiento del ODM 8D con la intención de determinar si se cumplirá en 2015 como se acordó en la Cumbre del Milenio hace 12 años. Para ello, el artículo se divide en tres apartados. El primero detalla los indicadores seleccionados por la ONU para medir la evolución del Objetivo 8D. En el segundo, se analizan las limitaciones de estos indicadores. El tercero estudia el Modelo de Análisis de Sostenibilidad de la Deuda desarrollado por el

Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial. Y por último, se evalúa con los métodos descritos el grado de cumplimiento del Objetivo 8D en 2015.

2. La medición del ODM 8D y la sostenibilidad de la deuda

En el año 2001, las instituciones del sistema de Naciones Unidas, Banco Mundial y FMI aprobaron un *Manual de Indicadores para el Seguimiento de los Objetivos del Milenio* en el que se recogían 48 indicadores cuantitativos para evaluar el cumplimiento de los ODM (Naciones Unidas, 2001). En el caso del Objetivo 8D se establecieron tres indicadores:

1. Número de países que han superado cada etapa de la Iniciativa para la Reducción de la Deuda de los Países Pobres Muy Endeudados (conocida por sus siglas en inglés HIPC).
2. Alivio de la deuda comprometido dentro de la Iniciativa HIPC y la Iniciativa de Alivio de la Deuda Multilateral (conocida por sus siglas en inglés MDRI).
3. Servicio de la deuda en porcentaje de las exportaciones de bienes y servicios.

A continuación, se analizan los tres indicadores.

2.1. Iniciativa para la Reducción de la Deuda de los Países Pobres Muy Endeudados (HIPC) y la Iniciativa de Alivio de la Deuda Multilateral (MDRI)

La Iniciativa HIPC fue creada en 1996 por el FMI y el Banco Mundial con el fin de que ningún país pobre tenga una carga de la deuda que no pueda administrar. Esta Iniciativa fue revisada en 1999 para proporcionar un alivio de la deuda más rápido y profundo, impulsando la reducción de la pobreza y las políticas sociales (FMI, 2012a).

La Iniciativa HIPC se compone por dos etapas tras las cuales se logra la condonación de la deuda. ▷

CUMPLIMIENTO DE LOS OBJETIVOS DEL MILENIO: LA SOSTENIBILIDAD DE LA DEUDA...

2.1.1. Primera etapa. Punto de decisión

Para ser elegible, un país debe cumplir cuatro condiciones:

1. Cumplir los requisitos para recibir financiación concesional¹ de la Asociación Internacional de Fomento (AIF) del Banco Mundial y del Fondo Fiduciario para el Crecimiento y la Lucha contra la Pobreza del FMI.

2. Enfrentarse a una situación de endeudamiento insostenible, inabordable con los mecanismos tradicionales de alivio de la deuda².

3. Aplicar las reformas y políticas adecuadas en el marco de los programas de asistencia financiera del FMI y el Banco Mundial.

4. Elaborar un Documento Estratégico de Lucha contra la Pobreza.

Una vez que el país cumple estos criterios o ha avanzado lo suficiente en su cumplimiento, los Directorios Ejecutivos del FMI y el Banco Mundial deciden oficialmente su habilitación para recibir alivio de la deuda, y la comunidad internacional se compromete a reducir la deuda a un nivel sostenible. Esta primera etapa de la Iniciativa HIPC se conoce como el punto de decisión e implica un alivio provisional del servicio de la deuda.

2.1.2. Segunda etapa. Punto de culminación

Superado el punto de decisión, un país que desea una reducción completa de la deuda debe:

1. Continuar cumpliendo las exigencias de los programas del FMI y el Banco Mundial.

¹ La financiación concesional es aquella que normalmente no genera intereses y ofrece un período de gracia y de madurez más largo que los ofrecidos por otras formas de financiación.

² Los mecanismos tradicionales de alivio de la deuda son: programas de estabilización y reforma económica del FMI y el Banco Mundial respaldados con asistencia financiera concesional; acuerdos de reprogramación de las deudas con los acreedores del Club de París en condiciones concesionales; compromiso por parte del país deudor de intentar obtener condiciones similares o mejores para su deuda frente a acreedores bilaterales y comerciales que no pertenecen al Club de París con la ayuda de las operaciones de reducción de la deuda comercial de la Asociación Internacional de Fomento (AIF); condonación bilateral por parte de un gran número de acreedores de la deuda contraída en el marco de la asistencia oficial para el desarrollo, y su refinanciación en condiciones suficientemente concesionales.

2. Aplicar satisfactoriamente las reformas fundamentales acordadas en el punto de decisión.

3. Aplicar el Documento Estratégico de Lucha contra la Pobreza durante, al menos, un año.

Una vez cumplidos estos criterios, el país puede alcanzar su punto de culminación, que le permite recibir la totalidad del alivio de la deuda prometido en el punto de decisión.

El objetivo de esta iniciativa es liberar recursos económicos para aumentar el gasto social (sanidad y educación) y la inversión en infraestructuras del país, y estimular la lucha contra la pobreza. Además, la condonación de la deuda pretende mantener la sostenibilidad de la deuda en el tiempo.

En 2005, para facilitar la consecución de los ODM, la Iniciativa HIPC se complementó con la Iniciativa de Alivio de la Deuda Multilateral (MDRI). Esta Iniciativa MDRI permite la condonación del 100 por 100 de la deuda multilateral de tres instituciones: FMI, Banco Mundial y Fondo Africano de Desarrollo, a favor de los países que hayan completado todas las fases de la Iniciativa HIPC. En 2007, el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) también decidió suministrar alivio adicional de la deuda, pero sólo a los cinco países HIPC del continente americano (FMI, 2012b).

2.1.3. Situación actual de las iniciativas HIPC y MDRI y cumplimiento del Objetivo 8D

Los dos indicadores seleccionados por la ONU para medir la evolución del Objetivo 8D en base a estas iniciativas son: el número de países que supera cada una de las etapas de la Iniciativa HIPC, y la cantidad de deuda condonada por las Iniciativas HIPC y MDRI.

A finales de junio de 2012, 33 de los 39 países elegibles para la Iniciativa HIPC habían sobrepasado el punto de culminación y, por tanto, habían sido incluidos en la Iniciativa MDRI (Tabla 1). De los seis países restantes, tres países se encontraban entre sus puntos de decisión y culminación (Chad, Guinea y Comoras), y otros tres países todavía no habían llegado al punto de decisión (Eritrea, Somalia y ▷

Carlos J. Tórtola Sebastián

TABLA 1
LISTA DE PAÍSES POBRES ALTAMENTE ENDEUDADOS (JUNIO DE 2012)

Países que han alcanzado el Punto de Culminación (33 países)			
Afganistán	Ghana	Mauritania	Senegal
Benín	Guinea-Bissau	Mozambique	Sierra Leona
Bolivia	Guyana	Nicaragua	Tanzania
Burkina Faso	Haiti	Niger	Togo
Burundi	Honduras	República Centroafricana	Uganda
Camerún	Liberia	República del Congo	Zambia
Costa de Marfil	Madagascar	República Democrática del Congo	
Etiopía	Malawi	Ruanda	
Gambia	Mali	Santo Tomé y Príncipe	
Países que han alcanzado el Punto de Decisión (3 países)			
Chad	Guinea	Comoras	
Países que aún no han alcanzado el Punto de Decisión (3 países)			
Eritrea	Somalia	Sudán	

Fuente: FMI (2012a).

Sudán). El FMI destaca la importancia de que estos seis países continúen fortaleciendo sus políticas y sus instituciones para poder alcanzar el punto de culminación (FMI, 2012a).

Asimismo, a finales de junio de 2012, las iniciativas HIPC y MDRI habían reducido más del 90 por 100 la deuda de los 36 países que habían superado el punto de decisión de la HIPC. La cuantía de deuda condonada ascendía a 79.500 millones de dólares por la Iniciativa HIPC y 50.200 millones de dólares por la Iniciativa MDRI.

Gracias a este alivio, la deuda de los 36 países señalados se ha reducido hasta un nivel considerado sostenible que se sitúa entre el 15 por 100 y 20 por 100 del valor de sus exportaciones, aunque, en la práctica, la mayoría de los países que han alcanzado el punto de culminación han disminuido su deuda muy por debajo de ese nivel. Según el FMI y el Banco Mundial (2012b), entre 1999 y 2011, la relación entre el servicio de la deuda y el valor de las exportaciones de estos 36 países disminuyó en promedio desde el 18 por 100 hasta el 3 por 100, mientras que el valor actual de la deuda externa en términos del PIB disminuyó desde el 114 por 100 hasta el 19 por 100. Esta menor carga de la deuda ha posibilitado un aumento del gasto destinado a reducir la pobreza en estos países que se incrementó en promedio desde el 42 por 100 de los ingresos públicos (7 por 100 del PIB) en 1999 hasta el 54 por 100 del ingreso (casi el 10 por 100 del PIB) en 2011.

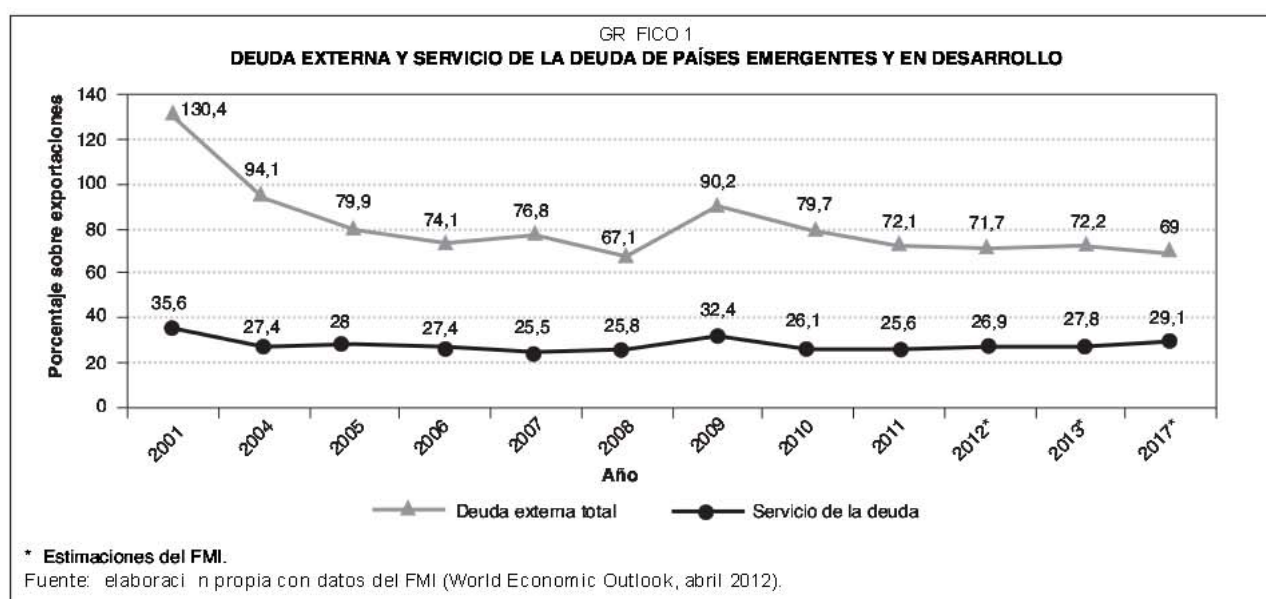
En definitiva, según estos indicadores el ODM 8D debería alcanzarse sin dificultades.

2.2. Servicio de la deuda como porcentaje de las exportaciones de bienes y servicios

El tercer indicador para el seguimiento del objetivo 8D es la relación entre el servicio de la deuda externa y las exportaciones de bienes y servicios que está considerado por la ONU como el principal indicador de la sostenibilidad de la deuda (Naciones Unidas, 2011). Este servicio de la deuda externa hace referencia a los reembolsos del principal y los pagos de intereses de la deuda de un país efectuados a no residentes en divisas, bienes o servicios, mientras que las exportaciones de bienes y servicios incluyen las ventas, trueques, regalos o donaciones de bienes y servicios de residentes a no residentes. El uso de las exportaciones del país en el análisis de la sostenibilidad de su deuda está justificado, porque éstas suponen el principal ingreso en divisas de los países de renta baja necesario para cumplir con las obligaciones del servicio de su deuda externa.

Las estimaciones recientes del FMI para este indicador (Gráfico 1), muestran la mejora experimentada en el periodo de 2001 a 2008 y el empeoramiento durante la crisis internacional en 2008-2009. En 2010 y 2011, la deuda total y el pago de su servicio han mejorado, disminuyendo hasta ▷

CUMPLIMIENTO DE LOS OBJETIVOS DEL MILENIO: LA SOSTENIBILIDAD DE LA DEUDA...



los niveles anteriores a la crisis. Tal disminución puede explicarse por la recuperación generalizada de las exportaciones, que situaron la deuda externa total de los países emergentes y en desarrollo en el 72,1 por 100 del valor de sus exportaciones y el servicio de la deuda en el 25,6 por 100. En 2012 y 2013, debido al recrudecimiento de la crisis global y la disminución de la actividad económica mundial, la deuda externa frenará su disminución, estabilizándose en el 72 por 100 de las exportaciones, mientras que el servicio de la deuda aumentará hasta casi el 28 por 100. A más largo plazo, en 2017, el FMI pronostica que la deuda externa en términos de exportaciones disminuirá hasta el 69 por 100, aunque el servicio de la deuda aumentará por encima del 29 por 100 lo que apuntaría a un probable incumplimiento del ODM 8D.

3. Limitaciones de los indicadores de sostenibilidad de la ONU

3.1. Las iniciativas de alivio de la deuda

Las iniciativas HIPC y MDRI pueden considerarse un éxito, porque han logrado que todos los países en el punto de culminación (el 85 por 100 de los países elegibles) hayan situado su nivel de deuda dentro

de parámetros sostenible y dos de los tres países en el punto de decisión (Comoras y Guinea) esperan alcanzar el punto de culminación antes de finales de 2013.

Sin embargo, el éxito de estas iniciativas no indica necesariamente que se vaya a lograr el ODM 8D, ya que éstas no aseguran que los países beneficiarios no vuelvan a aumentar su deuda hasta niveles insostenibles antes del año 2015. La condicionalidad de las dos etapas de la iniciativa HIPC no evita que muchos de estos países continúen siendo vulnerables a los *shocks* externos, especialmente a los que afectan a sus exportaciones. Esta vulnerabilidad, en el contexto actual de crisis global, podría devolver la deuda de estos países a una senda insostenible, poniendo en peligro los logros de las iniciativas y el cumplimiento del Objetivo 8D. Por ello, es imprescindible que estos países sean cautelosos al solicitar nuevos créditos externos y mejoren la gestión de su deuda pública.

De igual manera, los indicadores basados en estas iniciativas tampoco recogen si los acreedores que aún no han condonado toda la deuda que les corresponde acelerarán el cumplimiento de sus compromisos. Es el caso de las instituciones multilaterales más pequeñas, los acreedores oficiales bilaterales no pertenecientes al Club de París y los acreedores comerciales que deberían aportar el 26,3 por 100 ▷

Carlos J. Tórtola Sebastián

del alivio total de la iniciativa HIPC (datos de finales de 2011).

3.2. El servicio de la deuda como porcentaje de las exportaciones

La ONU considera que la relación entre el servicio de la deuda externa y las exportaciones de bienes y servicios es el principal indicador de sostenibilidad de la deuda, aunque este indicador también presenta limitaciones en su interpretación que obligan a complementarlo con otros indicadores como: el coeficiente entre la deuda total y el PIB; el tamaño de las reservas internacionales en relación a la deuda total; y la deuda que vence en el plazo de un año.

La justificación económica que subyace a la limitada capacidad explicativa de este indicador es que las pequeñas economías abiertas pueden tener niveles relativamente elevados de exportaciones y, pese a ello, tener problemas para cumplir las obligaciones de servicio de la deuda, sobre todo cuando los pagos de servicio de la deuda pública son altos en relación con los ingresos públicos. Mientras que una economía de gran tamaño puede tener exportaciones relativamente más pequeñas y mantener niveles sostenibles de deuda. Además, el indicador del servicio de la deuda no refleja otros factores que la literatura económica ha demostrado que afectan directamente a la sostenibilidad de la deuda de un país.

Reinhart, Rogoff y Sevastano (2003) documentan la importancia del historial de impagos de la deuda y los episodios sufridos de inestabilidad macroeconómica, porque influyen en la percepción de los mercados sobre la probabilidad y veracidad de que un país sufra un nuevo impago de su deuda. En este trabajo, los autores introducen el término «intolerancia a la deuda» (*debt intolerance*) para referirse a las excesivas complicaciones que muchos países emergentes experimentan a niveles de deuda que parecerían muy manejables para los países industrializados.

Kraay y Nehru (2006) señalan que las variables no financieras, especialmente la calidad de las políticas y de las instituciones del país, son deter-

minantes clave en el riesgo de sobreendeudamiento (y por extensión de insostenibilidad).

Reinhart y Rogoff (2008), en su análisis de la historia de las crisis financieras desde el siglo XIV en Inglaterra hasta la crisis de las hipotecas de alto riesgo de 2008, concluyen que las crisis de deuda son fenómenos sistemáticos y universales en los procesos de transformación de los países emergentes en economías desarrolladas. En su análisis, los autores destacan como factores principales de la insostenibilidad de la deuda externa: la deuda doméstica, la inflación, las crisis cambiarias y la depreciación de las divisas, así como otros elementos secundarios como los *shocks* en los tipos de interés, los colapsos en los precios de las materias primas y las crisis bancarias.

La UNCTAD (2009), pese a ser un organismo perteneciente a las Naciones Unidas, critica abiertamente el uso del servicio de la deuda como principal indicador de la sostenibilidad de la deuda de un país y considera que dos determinantes fundamentales de la «intolerancia a la deuda» de los países en desarrollo son la estructura de la deuda (divisas y plazos de vencimientos) y la estructura económica de estos países, que son excesivamente dependiente de las exportaciones de materias primas. Al necesitar crédito para diversificar sus estructuras económicas, estos países quedan muy expuestos a los efectos devastadores y desestabilizadores de las crisis de deuda.

Por lo tanto, queda en evidencia que los indicadores elegidos por la ONU para medir el ODM 8D presentan importantes limitaciones.

4. Modelo de análisis de sostenibilidad de la deuda de los países de renta baja del Banco Mundial y el FMI

4.1 Origen y evolución

Conscientes de estas limitaciones en el análisis de la sostenibilidad de la deuda de los países de renta baja, el FMI y el Banco Mundial decidieron ▷

CUMPLIMIENTO DE LOS OBJETIVOS DEL MILENIO: LA SOSTENIBILIDAD DE LA DEUDA...

desarrollar un modelo de análisis que permitiera determinar el riesgo de insostenibilidad de cada país teniendo en cuenta sus características propias. Este modelo fue introducido en 2005, y constituye un modelo normalizado y sistematizado para el análisis de sostenibilidad de la deuda pública y externa en países de bajos ingresos, y aunque no fue creado con la intención de evaluar los ODM, rápidamente fue vinculado al Objetivo 8D y a las iniciativas HIPC y MDRI (FMI y AIF, 2004).

En 2006, el modelo se revisó por primera vez para tomar en consideración las implicaciones de la Iniciativa MDRI (FMI y Banco Mundial, 2006). En 2009, se realizó una segunda revisión para reconocer adecuadamente el impacto de la inversión pública sobre el crecimiento del país, las remesas y la deuda de las empresas públicas. Además, se trató de corregir el denominado *efecto umbral* que implica que un cambio pequeño en el Índice de Evaluación Institucional y Política por Países del Banco Mundial (conocido por sus siglas en inglés como CPIA)³ puede suponer un gran cambio en los umbrales del análisis. Por último, se confirmó la validez de la regla que determina el tipo de descuento del modelo (FMI y Banco Mundial, 2009).

A principios de 2012, el Banco Mundial y el FMI presentaron una revisión integral del modelo que previsiblemente será aprobada por los Directorios Ejecutivos de ambas instituciones durante 2013 (FMI y Banco Mundial, 2012a). El documento concluye que los valores actuales de los umbrales de evaluación son apropiados y deberían mantenerse vigentes, porque desde 2005 el FMI y el Banco Mundial han realizado 367 Análisis de Sostenibilidad de la Deuda en 73 países cuyas proyecciones han coincidido con la realidad en un alto porcentaje. En su revisión de 2012, el FMI recomienda crear «puntos de referencia» para la deuda públi-

ca de cada país que determinen cuándo ejecutar un análisis más profundo de su economía. Además, el FMI propone incluir un indicador de riesgo complementario para los países con importantes vulnerabilidades en su deuda pública doméstica o en su deuda externa privada (que no están incluidas en el actual modelo) para acelerar las conversaciones del FMI con las autoridades de esos países. Por último, la revisión subraya la necesidad de simplificar la plantilla para recopilar datos, reduciendo los costes de recabar la información y propone que los análisis de sostenibilidad de la deuda se realicen cada tres años con ligeras actualizaciones anuales.

4.2 Modelo de Análisis de Sostenibilidad de la Deuda

Para alertar de los riesgos de que la deuda de un país se torne insostenible, el modelo de Análisis de Sostenibilidad establece unos umbrales de referencia para ciertas variables relacionadas con la deuda del país, expresadas en función de su capacidad de repago. En concreto, el modelo establece umbrales para el *stock* de deuda, calculado en valor actual neto⁴, y el servicio de la deuda en porcentaje del PIB, las exportaciones y los ingresos públicos (FMI y AIF, 2004).

Asimismo, estos umbrales críticos varían en función de la calidad institucional y política del país, medida a través del índice CPIA, de manera que los umbrales son mayores cuanto mejor es la calidad institucional del país, dado que entonces su capacidad de absorber deuda es mayor.

Aunque el modelo analiza la totalidad de la deuda pública y la deuda externa, sólo se definen umbrales para la deuda pública externa (Tabla 2). El FMI y la AIF (2004) justifican esta limitación, porque en los países de renta baja la mayoría de deuda externa es pública, ya que el sector privado no tiene capacidad de endeudarse frente al exterior, y la ▷

³ El CPIA es un índice de 16 indicadores agrupados en cuatro categorías: (1) gestión económica, (2) políticas estructurales, (3) políticas para la inclusión social y equidad, y (4) gestión del sector público y las instituciones. Los países son evaluados según su estado actual en cada uno de estos criterios de rendimiento, con puntuaciones del 1 (bajo) a 6 (más alto). El índice se actualiza cada año para todos los países elegibles para la financiación de la AIF.

⁴ Se calcula el valor actual neto porque permite capturar la concesionalidad que existe en las obligaciones pendientes de deuda del país. El factor de descuento oscila entre el 4 y el 5 por 100.

Carlos J. Tortola Sebastián

TABLA 2
UMBRALES DEL MODELO DE ANÁLISIS DE SOSTENIBILIDAD: DEUDA PÚBLICA EXTERNA

	Valor actual neto de la deuda en porcentaje de			Servicio de la deuda en porcentaje de	
	PIB	Export.	Ingresos públicos	Export.	Ingresos públicos
Calidad política débil CPIA < 3,25	30	100	200	15	25
Calidad política media 3,25 < CPIA < 3,75	40	150	250	20	30
Calidad política fuerte CPIA > 3,75	50	200	300	25	35

Fuente: FMI y Banco Mundial (2012a).

mayor a de la deuda pública es externa, porque el sector financiero nacional está apenas desarrollado y/o no tiene apetito por la deuda nacional. No obstante, el FMI y la AIF recomiendan incorporar la deuda pública interna y la deuda externa privada cuando sea pertinente en el análisis⁵.

Contra estos umbrales de referencia se comparan las estimaciones futuras del valor actual neto de la deuda y del servicio de la deuda en porcentaje del PIB, exportaciones e ingresos públicos del país durante los siguientes 20 años. Estas estimaciones se calculan a partir de los valores presentes y futuros de las variables clave de la economía del país (crecimiento, inflación, tipo de interés, saldo público, comportamiento del sector exterior, etc.) y permiten detectar el riesgo de insostenibilidad de la deuda, que puede ser:

Bajo riesgo: los indicadores de carga de la deuda están muy por debajo de los umbrales.

Riesgo moderado: los indicadores de carga de la deuda están por debajo de los umbrales establecidos en el escenario base, pero las pruebas de tensión indican que los umbrales podrán superarse si se produjeran shocks externos o cambios abruptos en las políticas macroeconómicas.

Alto riesgo: uno o más indicadores de la carga de la deuda viola los umbrales de forma prolongada bajo el escenario base.

En crisis de deuda (deuda insostenible): el país ya está experimentando dificultades en el ser-

vicio de su deuda, como lo demuestra, por ejemplo, la existencia de atrasos.

Por último, en el modelo se analizan las vulnerabilidades de cada país ante shocks externos e internos mediante la construcción de escenarios alternativos y pruebas de sensibilidad (test de estrés) para determinar qué podrá ocurrir si hubiera un gran cambio en una variable económica clave (por ejemplo, una gran devaluación de la moneda).

4.3. Aplicación práctica del Modelo de Análisis de Sostenibilidad de la Deuda

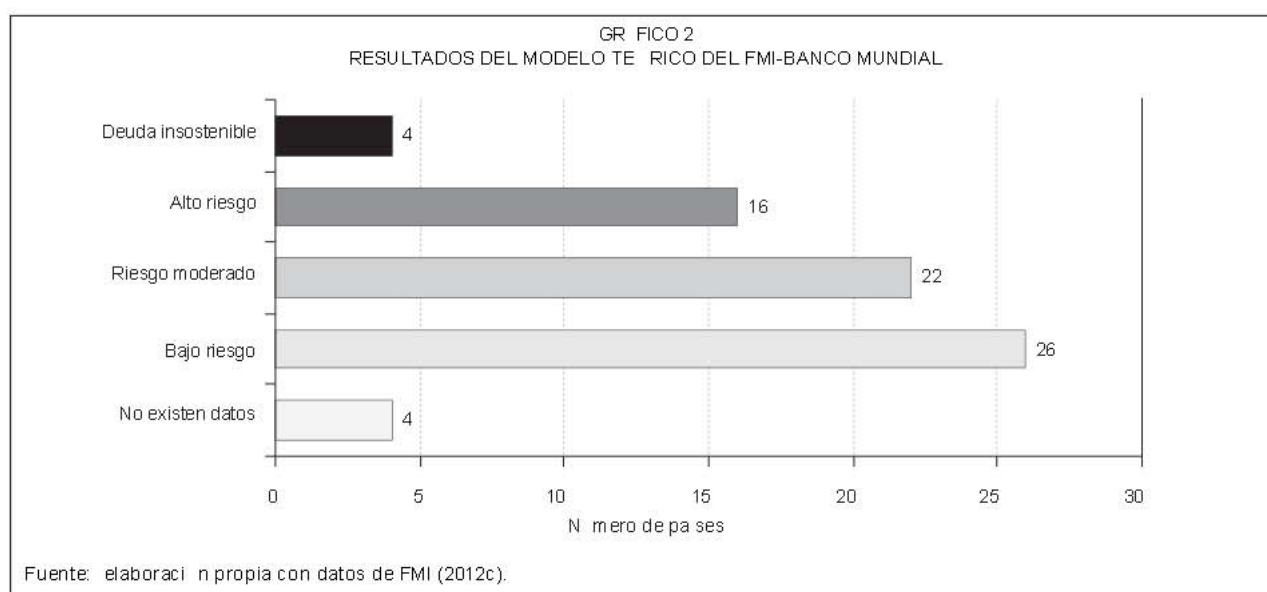
El FMI y el Banco Mundial aplican de manera sistemática su Modelo de Análisis de la Sostenibilidad de la Deuda a los países de bajos ingresos elegibles para obtener financiación concesional del Banco Mundial a través de la AFI y del FMI mediante el Fondo de lucha contra la pobreza y el crecimiento. Actualmente, esta lista está compuesta por 72 países, habiendo sido evaluada la deuda externa y pública de 68 de ellos al menos una vez desde julio de 2008⁶. No existen análisis de deuda de Somalia, Myanmar, Eritrea y Uzbekistán (FMI, 2012c).

En este periodo, el FMI ha incluido 16 países en situación de alto riesgo y 4 en situación de sobreendeudamiento insostenible. Los 4 países con deuda insostenible son Comoras, Costa de Marfil, Sudán y Zimbabue. Además, 22 países han presentado un riesgo moderado de insostenibilidad de su p-

⁵ El análisis de la iniciativa HIPC arroja que la deuda externa privada a finales de 2011 ascendió a 4.600 millones de dólares, equivalente a un 6,1 por 100 de la deuda total de los 39 países HIPC (FMI y Banco Mundial, 2012b).

⁶ Todos los análisis de sostenibilidad de la deuda de países de renta baja del FMI pueden ser consultados en: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/dsa/lic.aspx>

CUMPLIMIENTO DE LOS OBJETIVOS DEL MILENIO: LA SOSTENIBILIDAD DE LA DEUDA



deuda y 26 un riesgo bajo. En el Gráfico 2 se incluye la distribución de los países de bajos ingresos en función del riesgo de sufrir un episodio de agobio por la deuda.

Entre estos 72 países de renta baja están los 39 países elegidos en las iniciativas HIPC-MDRI, sorprendiendo el caso de Costa de Marfil que en junio de 2012 alcanzó el punto de culminación de la iniciativa HIPC, aunque el FMI considera en su último análisis de sostenibilidad de noviembre 2011 que es insostenible. Además, Afganistán, Burundi, Burkina Faso, Haití, Gambia, República del Congo y Santo Tomé y Príncipe también se encuentran en el punto de culminación de la Iniciativa HIPC, pero el FMI considera que sus deudas se encuentran en situación de alto riesgo de insostenibilidad. Estos resultados confirman que la medición del ODM 8D en base a la iniciativa HIPC-MDRI no es adecuada, porque alcanzar el punto de culminación de la iniciativa no equivale a que su deuda sea sostenible en el tiempo.

5. Conclusiones. El cumplimiento del ODM 8D en 2015

La conclusión principal que se extrae en este artículo es que tanto los indicadores oficiales de la ONU, como el modelo teórico desarrollado por el

FMI-Banco Mundial para evaluar la sostenibilidad de la deuda de los países de renta baja no permiten una valoración contundente del cumplimiento del ODM 8D en el año 2015.

En primer lugar, la elevada incertidumbre sobre la economía internacional podría obligar a muchos países de renta baja a endeudarse por encima de sus posibilidades en los próximos años para hacer frente a la grave crisis global. Este entorno complejo dificulta la realización de previsiones económicas para los próximos años, así como el uso del indicador del servicio de la deuda en porcentaje de las exportaciones para medir el grado de cumplimiento del ODM.

En segundo lugar, el Modelo de Análisis de Sostenibilidad del FMI y Banco Mundial, que sería el método más completo de análisis del ODM 8D y soluciona en parte el problema de la incertidumbre al emplear escenarios alternativos, no se aplica de manera sistemática en un mismo momento del tiempo en todos los países, sino que se utiliza en las misiones de supervisión del FMI o cuando los países solicitan asistencia financiera de estas instituciones. Esta falta de homogeneidad en los análisis de sostenibilidad impide estimar con precisión el cumplimiento del ODM 8D, porque el cumplimiento del objetivo es global y afecta a todos los países de renta baja.

p

Carlos J. Tórtola Sebastián

En tercer lugar, el Modelo de Análisis del FMI y Banco Mundial se centra principalmente en la deuda externa pública, dejando de lado la deuda externa privada que en la década de los noventa y en la primera década del siglo XXI ha aumentado considerablemente en los países de renta baja. Además, como se ha explicado, el modelo examina los indicadores de cada país por separado y los compara con unos umbrales de referencia que los análisis empíricos han demostrado que son sumamente complicados de determinar. A título de ejemplo, el uso de tres únicos umbrales del indicador CPIA resulta excesivamente simplista, ya que la situación económica de los países de renta baja difiere demasiado entre sí.

Por último, en relación a las iniciativas HIPC y MDRI, pese a que más del 92 por 100 de los países que participan en estas iniciativas habrán alcanzado el punto de culminación antes de 2015 y logrado la condonación de su deuda, no se puede garantizar que los niveles de deuda de estos países no vayan a retornar a una senda de crecimiento insostenible en los próximos años.

Estas limitaciones señalan una clara necesidad de reforzar los indicadores empleados en la medición del cumplimiento del ODM 8D. No obstante, los resultados de los distintos indicadores introducidos a lo largo de este artículo apuntan a que el ODM 8D no se cumplirá. A este respecto, resulta especialmente significativo el resultado del Modelo del FMI y Banco Mundial, según el cual menos de la mitad de los países de renta baja tendrán un nivel de deuda sostenible en 2015.

Por tanto, para evitar el incumplimiento de este Objetivo del Milenio de las Naciones Unidas sería necesaria una reacción decidida por parte de la comunidad internacional y de todos los agentes involucrados. Los países deudores de renta baja deberían acometer todas las reformas necesarias para mejorar el desarrollo y la estabilidad de sus economías, así como la gestión de sus deudas actuales y futuras. Mientras que los países desarrollados tendrían que proporcionar una mayor asistencia técnica y financiera, favoreciendo una reforma de la arquitectura financiera internacional

que mejore los mecanismos de reestructuración de la deuda de estos países.

Bibliografía

- [1] FMI (2012a): Factsheet: Debt Relief under HIPC Initiative. [online] Disponible en: <http://www.imf.org/external/np/exr/facts/hipc.htm> (consulta 26 de junio de 2012).
- [2] FMI (2012b): Factsheet: The Multilateral Debt Relief Initiative. [online] Disponible en: <http://www.imf.org/external/np/exr/facts/mdri.htm> (consulta 26 de junio de 2012).
- [3] FMI (2012c): List of Lic DSAs for PRGT-Eligible Countries. [online] Disponible en: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/dsa/dsalist.pdf> (consulta 7 de junio de 2012).
- [4] FMI y AIF (2004): Debt-Sustainability in Low-Income Countries-Proposal for an Operational Framework and Policy Implications. Washington. International Monetary Fund and International Development Association.
- [5] FMI y AIF (2011): Heavily Indebted Poor Countries (HIPC) Initiative and Multilateral Debt Relief Initiative (MDRI)-Status of Implementation and Proposals for the Future of the HIPC Initiative. Washington. International Monetary Fund and International Development Association.
- [6] FMI y Banco Mundial (2006). Review of Low-Income Country Debt Sustainability Framework and Implications of the MDRI. Washington. International Monetary Fund and World Bank .
- [7] FMI y Banco Mundial (2009): A Review of Some Aspects of the Low-Income Country Debt Sustainability Framework. Washington. International Monetary Fund and World Bank.
- [8] FMI y Banco Mundial (2012a): Revisiting the Debt Sustainability Framework for Low-Income Countries. Washington. International Monetary Fund and World Bank.
- [9] FMI y Banco Mundial (2012b): HIPC. MDRI. Spring Meetings 2012. Conferencia durante las Asambleas Anuales del FMI y Banco Mundial. Marzo 2012. Washington. ▷

CUMPLIMIENTO DE LOS OBJETIVOS DEL MILENIO: LA SOSTENIBILIDAD DE LA DEUDA...

- [10] KRAAY, A. y NEHRU V. (2006): «When is External Debt Sustainable?». 3rd draft. Washington. *World Bank Economic Review*.
- [11] NACIONES UNIDAS (2000): Declaración del Milenio. Resolución 55/2 aprobada por la Asamblea General. Nueva York. Naciones Unidas.
- [12] NACIONES UNIDAS (2001): Guía General para la aplicación de la Declaración del Milenio. Informe del Secretario General. Nueva York. Naciones Unidas.
- [13] NACIONES UNIDAS (2006): Indicadores para el seguimiento de los Objetivos de Desarrollo del Milenio. Grupo para el Desarrollo. Nueva York. Naciones Unidas.
- [14] NACIONES UNIDAS (2010): Asamblea General de 22 de septiembre. Cumplir la promesa: unidos para lograr los Objetivos de Desarrollo del Milenio. Resolución 65/1. Nueva York. Naciones Unidas.
- [15] NACIONES UNIDAS (2011). La alianza mundial para el desarrollo: es hora de cumplir. Objetivo de Desarrollo del Milenio 8. Grupo de Tareas sobre el desfase en el logro de los Objetivos de Desarrollo del Milenio. Nueva York. Naciones Unidas.
- [16] PATILLO, C., RICCI, L. y POIRSON, H. (2002): External Debt and Growth. IMF Working Paper 02/69. Washington. International Monetary Fund.
- [17] REINHART, C., y ROGOFF, K. (2008): This Time is Different: A Panoramic View of Eight Centuries of Financial Crises. Cambridge. Working Paper 13882. NBER.
- [18] REINHART, C., ROGOFF, K. y SAVASTANO, M.A. (2003): Debt intolerance. Cambridge. Working Paper 9908. NBER.
- [19] UNCTAD (2009): The Impact of the Financial and Economic Crisis on Debt Sustainability in Developing Countries. Nueva York. Naciones Unidas.



*Juan Luis Díez Gibson**

REFORMAS FINANCIERAS ESTRUCTURALES (VOLCKER, LIIKANEN Y VICKERS): SEPARACIÓN *VERSUS* PROHIBICIÓN

Sobre la base de una interpretación de algunos de los factores que pudieron contribuir a la reciente crisis financiera, se han venido desarrollando recientemente proyectos paralelos de reforma estructural del sector bancario en las dos principales economías del mundo (EEUU y la UE) y en el Reino Unido. Comparten como esencia la intención de establecer una mayor división entre las actividades tradicionales de la banca comercial, centradas fundamentalmente en la captación de depósitos y la concesión de préstamos, y las actividades más arriesgadas de la banca de inversión. Pero difieren tanto en la forma concreta en que se lleva a cabo esta división como en las actividades concretas que se incluyen en cada una de las modalidades señaladas.

Palabras clave: banca de inversión, banca comercial, negociación por cuenta propia.
Clasificación JEL: G21, G28.

1. Introducción

Desde el estallido de la crisis financiera en el verano de 2007, se han desarrollado en paralelo procesos de reforma financiera en las regiones más desarrolladas del mundo. Como principales objetivos comunes podemos destacar el intento de atajar la acumulación de riesgos que había conducido a la crisis, así como la mejora de la información disponible sobre el sector financiero. No obstante, los programas de reforma han seguido líneas distintas, tanto en sus objetivos concretos como en sus mecanismos de aplicación y en sus efectos.

En el caso de los EEUU, la conocida como *Dodd-Frank Act* (por los nombres de los presidentes

de los comités parlamentarios en que se han discutido) constituye la mayor reforma financiera en el país desde la Gran Depresión de 1929, así como la más importante del mandato de Obama junto con la reforma sanitaria. El proceso legislativo se inició en junio de 2009 y no finalizó hasta julio de 2010, cuando los demócratas consiguieron los tres votos adicionales imprescindibles para alcanzar la mayoría necesaria para su aprobación en el Senado. Tras su aprobación definitiva en julio de 2010, los avances en su aplicación se han visto dificultados por complejidades técnicas y logísticas, especialmente en los capítulos más sensibles, entre los que sin duda se encuentra la regla Volcker.

En cuanto al Reino Unido, la reforma financiera fue lanzada más tarde que en EEUU, con el anuncio de un plan por el *Chancellor of the Exchequer* en junio de 2010. Dicho lanzamiento fue seguido por la publicación, por parte del Gobierno, de dos documentos de consulta sobre las propuestas, ▷

* Secretario General del Tesoro y Política Financiera. Subdirección General de Análisis Estratégico y Sistema Financiero Internacional.

Las opiniones son del autor y no tienen por qué coincidir con las de la Secretaría General.

Versión de enero de 2013.

Juan Luis Díez Gibson

cuyas conclusiones fueron recogidas en un *White Paper* de junio de 2011, acompañado por un borrador de la futura norma reguladora de la reforma. Un elemento esencial en el devenir de la reforma ha sido la elaboración por la *Independent Commission on Banking* (ICB) de un informe, conocido como el informe Vickers por el nombre del presidente de dicha comisión y publicado en septiembre de 2011, con recomendaciones para la reforma del sistema financiero británico con el objetivo fundamental de incrementar la estabilidad y la competencia. En junio de 2012, el Gobierno publicó un nuevo *White Paper* (*Banking reform: delivering stability and supporting a sustainable economy*) en el que se recogen las medidas propuestas para la aplicación de las recomendaciones de dicho informe. En concreto, se prevé la presentación de la propuesta legislativa al Parlamento en 2013 para su aprobación a lo largo de esta legislatura, que finaliza en 2015, y la culminación de la aplicación progresiva de las reformas propuestas a comienzos de 2019, en línea con el calendario de Basilea III.

Respecto a la UE, desde la Dirección General del Mercado Interior de la Comisión se está impulsando una serie de iniciativas para hacer frente a los fallos detectados con ocasión de la crisis financiera. Dichas iniciativas se remontan a mediados de 2010 y abarcan aspectos tan variados como la supervisión, la protección a los depositantes, los requisitos de capital, la gestión de crisis transfronterizas, las calificaciones crediticias, las infraestructuras de mercado, el abuso de mercado, las prácticas remuneratorias o la auditoría y contabilidad. Entre las iniciativas más comentadas se encuentra el informe Liikanen, elaborado por un grupo de diez expertos presidido por el Gobernador del Banco Central de Finlandia, Erkki Liikanen. Dicho grupo inició sus trabajos en febrero de 2012 y publicó el pasado 9 de octubre su informe final, en el que se analiza la necesidad de reformas estructurales en el sector bancario con vistas a incrementar su estabilidad, su eficiencia y la protección a los consumidores de servicios financieros. Tras un repaso a los factores que favorecieron el estallido

de la crisis financiera, el análisis de los diferentes modelos de negocio bancario en la UE y los actuales problemas del sector financiero europeo, el informe esboza unas líneas de reforma cuyo reflejo normativo deberá ahora ser desarrollado por las instituciones comunitarias.

Como elemento común clave de las tres reformas está la consideración de la transformación estructural de la banca como objetivo esencial sobre la convicción de que un determinado tipo de actividades (especulativas, por cuenta propia, sin vínculo al cliente, altamente remuneradas y de alto riesgo) deberán estar separadas de las actividades de banca tradicional (captación de depósitos y concesión de crédito, por cuenta ajena, en servicio del cliente y con respaldo de un fondo de garantía). El objetivo

último de dicha separación consiste en facilitar la resolución de entidades sin necesidad de hacer uso de dinero del contribuyente (*bail-out*), restringiendo las garantías gubernamentales implícitas actualmente existentes a favor de los depositantes.

La cuestión es que cada una de estas propuestas plantea una solución distinta a este problema. A continuación se exponen las principales características de cada una de ellas, tratando de desgranar posteriormente sus implicaciones y sus diferencias.

2. Principales características de las reformas

2.1. Reforma en EEUU

Uno de los principales componentes de la reforma Dodd-Frank es la denominada regla Volcker, por la cual se prohíbe a los bancos captadores de depósitos cubiertos por el fondo de garantía que realicen operaciones comerciales por cuenta propia (*proprietary trading*), como la compraventa a corto plazo de títulos, derivados o futuros sobre materias primas. Quedan exceptuadas de esta prohibición actividades como la creación de mercado, la cobertura o transacciones con deuda soberana estadounidenses, bajo la condición de que no ▷

REFORMAS FINANCIERAS ESTRUCTURALES (VOLCKER, LIIKANEN Y VICKERS)...

impliquen un riesgo elevado o un conflicto de intereses con los clientes o con las contrapartes.

En realidad, esta reforma supone en alguna medida volver a un régimen parecido al existente bajo la *Glass-Steagall Act*, introducida en 1933 para hacer frente a algunos de los fallos detectados tras la Gran Depresión. Aunque la acumulación de un sinnúmero de excepciones a lo largo de los años hizo que en la práctica esta norma fuera perdiendo casi toda aplicación, no fue expresamente derogada hasta 1999, con la aprobación de la *Gramm-Leach-Bliley Act*, que dio lugar a un creciente desarrollo de actividades de banca de inversión por los grupos bancarios tradicionales. No obstante, hay que matizar esta analogía señalando que, mientras bajo la *Glass-Steagall Act* la separación entre banca comercial y banca de inversión era radical, la regla Volcker plantea la prohibición de actividades específicas. Esto último hace de hecho que la reforma actualmente propuesta resulte más difícil de aplicar, en la medida en que impone al legislador la tarea de definir con exactitud las actividades prohibidas.

Respecto a la recuperación de este principio de separación entre banca comercial y banca de inversión en vigor en EEUU a lo largo de más de sesenta años (total o parcialmente), resulta curioso que no estuviera incluida en la versión inicial de la reforma Dodd-Frank. Y, quizá por ello, se ha aprobado finalmente bajo una versión edulcorada¹, aunque sigue resultando el elemento más polémico de la reforma, tanto dentro como fuera de los EEUU.

Dos de las principales razones por las que la regla Volcker resulta tan controvertida fuera de los EEUU son su carácter extraterritorial (dado que afecta a todos los grupos bancarios con filiales o sucursales en EEUU²) y su tratamiento asimétrico a favor de bonos soberanos estadounidenses, exentos de la res-

tricción sobre *proprietary trading*, a diferencia de los de otros países. Tampoco han sido escasas las críticas a esta medida a nivel doméstico, fundamentalmente poniendo en duda la necesidad de esta reforma sobre la base de que muchas de las entidades que demostraron tener serios problemas con el estallido de la crisis sólo se dedicaban a actividades bancarias tradicionales³. Como ejemplos de puntos respecto a los que los operadores de mercado, tanto nacionales como extranjeros, expresaron su preocupación durante el período de consulta pública, destaca el peso de las obligaciones de provisión de información para las entidades, la definición excesivamente amplia de *hedge fund* o *private equity fund* o la necesidad de delimitar adecuadamente el alcance de la exención para actividades de creación de mercado. Así, una definición excesivamente amplia podría dar lugar a la aparición de oportunidades de arbitraje y evasión, mientras que una definición demasiado estrecha podría afectar negativamente a la liquidez.

Sea como fuere, la regla Volcker no deja de resultar la consagración legal de una tendencia derivada del estallido de la crisis en 2008, a raíz del cual dos de los grandes bancos de inversión estadounidenses (Morgan Stanley y Goldman Sachs) se convirtieron en entidades comerciales. Esta conversión fue una condición para que dichas entidades pudieran acogerse al rescate bancario, pasando a cambio a estar supervisadas y reguladas con el rigor al que se somete a las entidades cubiertas por el fondo de garantía de depósitos. Así, de forma repentina, se acababa con la práctica de desarrollar actividades de alto riesgo fuera del control riguroso al que se sometía a otras entidades.

Por otro lado, un aspecto definitorio de la reforma introducida en EEUU es su importante carácter intrusivo, con la imposición a las entidades de la obligación de proveer un volumen de información que se aventura difícil de gestionar en la práctica. Parece que muchas de las previsiones tendrán que ▷

¹ Se permite a los bancos invertir hasta un 3% de su capital *Tier 1* en fondos de *private equity* o *hedge funds*, así como en operaciones por cuenta propia por motivos de cobertura.

² Con la redacción original, se puede llegar a concluir que incluso una transacción entre no residentes en EEUU pero compensada finalmente a través de una cámara en EEUU (como la de Nueva York, que concentra gran parte del mercado) se vería sometida a las prohibiciones de la regla Volcker. Es de esperar que, ante la avalancha de protestas desde el extranjero, finalmente se suavice este planteamiento.

³ Como ha señalado Daniel K. Tarullo, miembro del Consejo de la Fed, en un reciente discurso, Bear Stearns, Lehman Brothers y Merrill Lynch no tenían instituciones de depósitos de tamaño considerable y Countrywide y Washington Mutual ejercían pocas actividades que pudieran ser definidas como de inversión.

Juan Luis Díez Gibson

ser suavizadas o incluso no se aplican por la falta de medios. Un ejemplo de combinación de intrusismo e inoperancia es la imposición, bajo la regla Volcker, a todas las entidades extranjeras con algún vínculo con EEUU (vínculo definido en sentido muy amplio) de la obligación de suministrar datos, operación a operación, para demostrar que las mismas no afectan a ningún residente ni se efectúan sobre títulos o activos de residentes, de modo que puedan quedar exentas de la prohibición. Asimismo, no es de extrañar que las acusaciones de extraterritorialidad por otras jurisdicciones estén servidas. En cualquier caso, partiendo de la base de que esta regla es ya una realidad desde julio de 2012, el reto radica ahora en su concreción bajo un marco lo suficientemente laxo como para no afectar negativamente a la liquidez, pero a la vez lo suficientemente estricto como para evitar el arbitraje regulatorio. Como dificultad adicional destaca el posible conflicto con las normas de confidencialidad y protección de datos de otros países.

La situación actual de la regla Volcker resulta peculiar, en la medida en que está en vigor desde el 21 de julio de 2012, pero sin que su contenido concreto haya sido aún especificado por los reguladores estadounidenses. Esta situación se ha salvado en la práctica con la declaración de un plazo de dos años (hasta julio de 2014) para la adaptación de la estructura de los bancos con el fin de cumplir con la norma.

2.2. Reforma en Reino Unido

En el Reino Unido el informe Vickers contiene entre sus principales recomendaciones la separación (*ring-fencing*) de ciertas actividades bancarias esenciales para hogares y pymes respecto a la banca de inversión y mayorista. El objetivo es la creación, dentro de cada banco de dos secciones legal y económicamente independientes, de modo que las actividades de banca tradicional queden protegidas del impacto de las operaciones más arriesgadas en caso de inestabilidad financiera. Tal y como se plan-

tea, la idea es constituir el negocio minorista en filiales capitalizadas de forma autónoma, de modo que no dependan del resto del grupo bancario a efectos de liquidez y solvencia.

Lo que sucede es que el informe no enumera con detalle las actividades que quedarán dentro y fuera del *ring-fence*, sino que opta por concretar solo algunas que necesariamente habrán de tener una u otra consideración, manejando definiciones abiertas. Asimismo, considera como actividades a proteger (*mandated services*) aquellas cuya mera interrupción temporal generara costes económicos significativos, no estando los clientes preparados para hacer frente a la misma. Entre dichas actividades se incluye necesariamente la captación de depósitos y la concesión de crédito por descubiertos a hogares y pymes, además de actividades de gestión necesarias para la provisión de dichos servicios (*ancillary services*). Sobre este tipo de actividades se propone la aplicación de requisitos más estrictos en términos de recursos propios, límites al apalancamiento, *bail-in*, preferencia de depositantes o capacidad de absorción de pérdidas.

Por el contrario, considera como actividades excluidas del *ring-fence* (*prohibited activities*) aquellas que dificulten o encarezcan significativamente la resolución del banco protegido o amenacen de cualquier otra manera el objetivo del *ring-fence*, que incrementen directamente la exposición del mismo a los mercados financieros globales o que no resulten esenciales para la provisión de servicios de pago o la intermediación entre ahorradores y prestatarios. Entre las mismas se deben incluir necesariamente las identificadas con la banca de inversión, como negociación por cuenta propia y de derivados, creación de mercado o suscripción de valores.

Existe una categoría intermedia de actividades (*permitted activities*) que no tienen que estar por definición bajo la protección del *ring-fence*, pero que se pueden incluir bajo el mismo, como préstamos a particulares y pymes, captación de depósitos de clientes distintos a particulares y pymes o concesión de crédito a grandes compañías no financieras. ▷

REFORMAS FINANCIERAS ESTRUCTURALES (VOLCKER, LIIKANEN Y VICKERS)...

Ambos grupos de actividades, las *mandated* y las *prohibited*, serán desarrolladas por entidades distintas dentro de un mismo grupo bancario, pero bajo tres condiciones que garanticen la independencia del banco protegido por el *ring-fence*: primero, dicho banco deberá cumplir los requerimientos de capital y liquidez de forma autónoma; segundo, sus relaciones con el resto del grupo habrán de desarrollarse como si tuvieran lugar entre terceros; y tercero, deberá contar con órganos de gobierno independientes y llevar a cabo sus publicaciones como si se tratara de una entidad cotizada independiente.

Un aspecto delicado de la propuesta Vickers es su asimetría. Así, plantea la independencia de la matriz comercial respecto a su filial de inversión, la cual, sin embargo, deberá garantizar la adecuada capitalización de la primera dentro de un contexto en que el Consejo de Administración común del grupo es responsable de la asignación del capital.

En cuanto a las reformas planteadas por el informe Vickers, hay que destacar que se está diseñando con lo que el *Chancellor of the Exchequer* Osborne ha denominado el «dilema británico» de fondo: el reto de tratar de mantener la posición del Reino Unido como uno de los centros financieros más importantes del mundo, pero sin que el contribuyente británico se vea expuesto a los enormes costes derivados de las quiebras bancarias.

Un aspecto distintivo del informe Vickers es que incluye una estimación de los costes de introducir las reformas, destacando que el efecto neto tanto sobre el PIB como sobre las cuentas públicas deberá ser positivo teniendo en cuenta los beneficios en términos de incremento de la estabilidad financiera.

2.3. Reforma en la UE

Han sido dos las posibles vías de reforma planteadas en el informe Liikanen, divergentes por el distinto grado de inmediatez con el que se plantea la obligación de separación de actividades.

Por un lado, se defende a dejar la eventual separación de actividades pendiente del análisis de la

credibilidad de los planes de resolución de cada entidad. Como ventajas de esta opción se puede destacar la no necesidad de definir *ex ante* qué actividades pasan a estar prohibidas o sometidas a separación, la continuidad en la prestación de servicios dentro del actual contexto de fragilidad del sistema financiero y la posibilidad de no interferir con la reformas ya en marcha, tendentes precisamente a introducir modificaciones estructurales en el sector. Sin embargo, resulta crucial para la viabilidad de un enfoque de este tipo el hecho de que se apliquen de forma suficientemente armonizada los requisitos de los planes de resolución.

Por otro lado, se abogaba por la inmediata y directa separación de actividades, sin sujeción a la discreción del supervisor, para las actividades de negociación por encima de un umbral determinado. Como ventajas de esta segunda alternativa cabe destacar la concreción con la que se aborda el problema de la complejidad y la interconexión bancaria, la facilitación de los procesos de reestructuración y resolución, así como del análisis y el control de las operaciones, el respeto al modelo de banca universal y la limitación al solapamiento entre las dos culturas bancarias. En su recomendación final, el informe se decanta por esta segunda alternativa atendiendo a los motivos señalados y quizá también por el influjo de los procesos de reforma estructural en EEUU y Reino Unido.

En concreto, la propuesta final defiende la asignación a una entidad legal separada (ya sea un banco o una entidad de inversión) dentro del mismo grupo bancario de la negociación por cuenta propia, así como de todos los activos y posiciones con derivados vinculados a la actividad de creación de mercado. Adicionalmente, se asignará a esta entidad separada todos los préstamos o exposiciones a *hedge funds* o entidades similares, así como las inversiones en *private equity*. Por el contrario, entre las actividades no sometidas a la obligación de separación, el informe recoge una enumeración que no pretende ser *numerus clausus*: préstamos a empresas (de cualquier tamaño) y consumidores, financiación comercial, préstamos hipotecarios, participación en pr-

Juan Luis Díez Gibson

tamos sindicados, titulaciones sencillas (*plain vanilla*) para la obtención de financiación, gestión de activos y de patrimonios, exposición a fondos regulados del mercado monetario, empleo de derivados para gestión propia de activos y pasivos, así como compras y ventas de activos para la gestión de activos en la cartera de liquidez. Como actividad que se lo puede desarrollar la entidad de depósito, se destaca la provisión de servicios de pago minoristas. Por otro lado, se señala la existencia de actividades que estarían permitidas para la entidad de depósito, pero frente a cuyos riesgos las autoridades habrán de estar especialmente alertas, como la provisión de servicios de cobertura para clientes no bancarios o la suscripción de valores. Por contraposición, la entidad separada dedicada a la negociación puede desempeñar todas aquellas actividades no definidas como exclusivas de las entidades de depósito, (captación de depósitos y provisión de servicios de pago minoristas).

Pero esta separación solo se aplicará tras el establecimiento de umbrales en dos fases sucesivas: en una primera fase se ha de comprobar si el valor total de las actividades de negociación por cuenta propia o creación de mercado de un banco supera un umbral absoluto de 100.000 millones de euros o si los activos que el banco mantiene para realizar transacciones y disponibles para la venta superan un umbral relativo de entre un 15 y un 25 por 100 de los activos totales del banco. Si se superan dichos umbrales (alternativos, no acumulativos), los supervisores pasarán en una segunda fase a definir la necesidad de separación según el peso que dichos activos representen sobre el total de activos del banco. Este último umbral queda pendiente de definir, debiendo garantizarse que la obligación de separación se aplica de forma homogénea a entidades para las que las actividades separadas resultan significativas y teniendo en cuenta diferentes bases para la medición de la actividad de negociación. El motivo detrás de la fijación de umbrales tiene que ver con la dificultad de examinar los miles de bancos de la eurozona uno a uno, resultando más asequible el análisis si previamente

se fijan unos cortes para la selección de entidades.

En cuanto a la instrumentación de la separación, las dos entidades separadas (la comercial y la de negociación) pueden operar dentro de un *holding* bancario, pero debiendo cumplir cada una de ellas de forma autónoma con los requisitos prudenciales. Así, ambas deberán mantener capitales y financiación separados, garantizando que el banco comercial esté suficientemente a salvo de los riesgos derivados de la entidad dedicada a la negociación. En cualquier caso, esta separación no impide una cierta coordinación dentro del grupo de la gestión de capital y liquidez. Así, en caso de crisis, la entidad comercial podrá recibir apoyo financiero de la entidad dedicada a negociación, siempre que ambas partes sigan cumpliendo con los requisitos prudenciales. La transferencia de riesgos entre la rama comercial y la de inversión se hará en términos de mercado y restringida sobre la base de las normas sobre exposiciones interbancarias.

Una de las claves para el éxito de esta reforma es su sencillez, en la medida en que propicia una aplicación homogénea en toda la UE. Así, se ha buscado la sencillez en la exclusión global de todas las actividades de creación de mercado (evitando los problemas de definición que está planteando al respecto la regla Volcker) o en la consideración de los préstamos a empresas no financieras de cualquier tipo, en la medida en que diferenciar entre estos (por ejemplo, según el tamaño de los préstamos) no resulta sencillo a nivel de la UE y se podrán perder economías de escala en el crédito a empresas. Por tanto, la filosofía es permitir el desarrollo dentro de una misma entidad de aquellas actividades bancarias interrelacionadas de forma natural.

Uno de los puntos en los que se hace especial énfasis es en la necesidad de que este esquema de separación se aplique a cualquier banco de la UE, con independencia de su modelo de negocio, incluyendo las cooperativas de crédito o las cajas de ahorros, con vistas a respetar la diversidad del sistema bancario comunitario. ▷

REFORMAS FINANCIERAS ESTRUCTURALES (VOLCKER, LIIKANEN Y VICKERS)...

CUADRO 1
RÉGIMEN DE LAS DISTINTAS ACTIVIDADES

		Depósitos y crédito por descubiertos a particulares y pymes	Préstamos a particulares y pymes	Depósitos y préstamos a empresas	Servicios de cobertura	Suscripción y estructuración de valores	Creación de mercado	Negociación por cuenta propia
Separación total	Glass-Steagall (EEUU)							
	Volcker (EEUU)							
Separación parcial	Liikanen (UE)							
	Vickers (UK)							

Los colores gris claro (actividades tradicionales de banca comercial cubiertas por el fondo de garantía de depósitos) y gris oscuro (actividades especulativas de banca de inversión no cubiertas por el fondo de garantía de depósitos) indican la obligación de desarrollar las actividades de forma separada y agrupadas según color, mientras que el más claro indica la posibilidad de desarrollar las actividades en cualquiera de los dos grupos (gris claro o gris oscuro).

Fuente: First Report de la Parliamentary Commission on Banking Standards, 21 de diciembre de 2012.

3. Comparación entre las tres líneas de reforma y valoración

Como se ha señalado, son dos las modalidades esenciales planteadas en estas reformas: separación (Vickers y Liikanen) y prohibición o separación total (Volcker y Glass-Steagall). La opción por una u otra viene marcada por circunstancias históricas, de cultura bancaria o por motivos prácticos.

Una crítica común a los enfoques presentados, tanto los de prohibición como los de separación, es la pérdida de sinergias y el incremento de la concentración de riesgos. En este sentido, en estas reformas se ha partido de la consideración de que la combinación ejerce un efecto contaminador de las actividades tradicionales superior al efecto de diversificación de riesgos. Además, como objetivo fundamental se ha planteado que los depósitos no sirvan de respaldo a las actividades especulativas.

3.1. Modelos de separación (Vickers y Liikanen)

3.1.1. Justificación

En Europa se está planteando la separación en lugar de la prohibición de acuerdo con criterios de aplicación práctica, de supervisión prudencial, de defensa del modelo bancario y de eficiencia. En primer lugar, los europeos han preferido esquivar la

dificultad de establecer una diferencia clara entre actividades por cuenta propia y actividades de creación de mercado, que está resultando tan problemática para el legislador estadounidense para el desarrollo de la regla Volcker. En segundo lugar, esta elección muestra una preferencia por mantener la negociación por cuenta propia dentro del ámbito de la regulación bancaria, garantizada por la permanencia de las dos entidades separadas dentro de un mismo grupo bancario. En tercer lugar, con esta opción se ha pretendido preservar la esencia del modelo de banca universal, existente en Europa desde el siglo XIX y de aparición relativamente reciente en EEUU, pero introduciendo la precaución de que las actividades de alto riesgo no sean capitalizadas a través de los fondos de garantía de depósitos. En cuarto lugar, el mantenimiento de actividades distintas dentro de un mismo grupo bancario permite aprovechar sinergias, lo cual redundará en ahorro de costes para la entidad. La eliminación de estas sinergias podría encarecer los productos ofertados por las entidades financieras a sus clientes.

3.1.2. Diferencias

No obstante, los modelos Vickers y Liikanen de separación presentan notables diferencias, entre las que destaca la aplicación de umbrales. Así, mientras que el Gobierno del Reino Unido sólo se está planteando eximir de la obligación del *ring-fence* a las *building societies*, a aquellos bancos con un volumen ▷

Juan Luis Díez Gibson

de depósitos inferior a 25.000 millones de libras y a individuos con elevado patrimonio neto, Liikanen propone la introducción de sendos umbrales, absoluto y relativo, más amplios.

De hecho, estos umbrales están resultando polémicos en las discusiones en el seno de las instituciones comunitarias. En concreto, un grupo de países considera que los umbrales (especialmente el absoluto de 100.000 millones de euros) resultan excesivamente altos. Aunque fundamentan su postura en el peligro de dejar fuera a entidades que pueden resultar sistémicas a pesar de tener una menor cantidad de activos de riesgo, en realidad su enfoque puede estar sesgado por el miedo a la pérdida de competitividad de su sector financiero. En este sentido, este grupo está formado esencialmente por los países con los bancos de mayor tamaño en la UE, a los cuales se aplicará la obligación de separación. Dado que la separación de actividades entra a costes, las autoridades de estos países temen que su banca pierda cuota de mercado frente a la de otros países con bancos de menor tamaño y, por consiguiente, no sometidos a separación.

Los umbrales también están generando la reacción de los grupos de presión de la industria financiera, deseosos de que los mismos se fijen al nivel más alto posible con el objeto de que el número de entidades afectadas por la obligación de separación sea lo más reducido posible. Pero precisamente la indefinición con la que por el momento se han fijado los umbrales parece haber sido deliberada, persiguiendo evitar con ella presiones inmediatas, dada la inexistencia por el momento de datos acerca de las actividades de negociación por cuenta propia y creación de mercado. Esto último obligará al legislador comunitario a trabajar en cooperación con los reguladores, de modo que se pueda calibrar adecuadamente dónde fijar los umbrales.

Lo que parece claro es que el nivel finalmente fijado para los umbrales deberá estar muy ligado a la definición concreta de las actividades a separar. El grado de dureza del régimen definitivo de umbrales será, por tanto, una combinación del tipo de actividades afectadas y del nivel de los mismos,

siendo las dos variables en las que se deberán concentrar las reivindicaciones de los Estados y de los bancos.

Respecto a otras diferencias entre Liikanen y Vickers, hay que destacar que en gran medida se deben a restricciones objetivas. Así, mientras que Vickers tiene como objeto de estudio la economía británica, Liikanen ha de diseñar un modelo válido para 27 Estados distintos. De ahí que se opte por utilizar el sencillo término de «separación» en lugar del más complejo de *ring-fence*, susceptible de interpretaciones diversas de una jurisdicción a otra. Por otro lado, bajo la estructura vigente en la UE, hasta ahora de supervisión nacional autónoma, es imposible garantizar que la gestión de los 27 supervisores sea homogénea. En este sentido, parece que el actual proyecto de Unión Bancaria facilitará a la tarea de desarrollo y aplicación de la reforma estructural.

De todos modos, precisamente una de las mayores críticas que se ha hecho del informe Liikanen radica en su falta de diferenciación según las características específicas de las distintas entidades. Así, los grandes bancos españoles internacionalizados reivindican la consideración de su estructura bajo el modelo de filiales autónomas como factor atenuante a la hora de aplicar los recargos de capital⁴. En este sentido, contar con el respaldo de un fondo de garantía de depósitos independiente, ser supervisado por una autoridad independiente y contar con planes de resolución independientes de los de la matriz, dan mayores garantías de una gestión adecuada en caso de crisis que en el caso de los grupos bancarios internacionalizados mediante sucursales. Pero aquí el problema clave reside en las reticencias de la Comisión Europea, reacia a generar distinciones que beneficien a unos países pero perjudiquen a otros, en un marco en el que el *Single Rule Book* es el paradigma. ▷

⁴ Precisamente el informe Liikanen menciona como factor que puede incrementar el grado de resistencia de las entidades frente a crisis sistémicas el modelo de financiación descentralizada, por el que las entidades captan fondos en los mercados locales en los que tienen presencia y a filiales. Se pueden incluir dentro de los modelos descentralizados los sistemas financieros español, estadounidense y suizo, mientras que entre los centralizados destacan el japonés, el alemán y el francés.

REFORMAS FINANCIERAS ESTRUCTURALES (VOLCKER, LIIKANEN Y VICKERS)...

Tampoco considera Liikanen en su formulación actual el grado de sistemicidad⁵ de las entidades, más allá de los criterios numéricos para la fijación de los umbrales. El paradigma *one-size-fits-all*, tendencia de la Comisión, aporta como beneficio la certidumbre que da la homogeneidad, pero tiene el inconveniente el riesgo de que las reglas finalmente aprobadas resulten demasiado estrictas para las entidades más pequeñas y menos sistémicas, mientras que sean excesivamente laxas para las de mayor tamaño y carácter sistémico.

En resumen, Liikanen tiene en cuenta las características del modelo de banca universal predominante en la UE y al mismo tiempo la diversidad en la tipología de entidades existente en la misma, pero no adapta la aplicación de la regla de separación según el modelo y el carácter sistémico de cada banco, tratando de buscar un marco común para todos los Estados de la UE.

Adicionalmente, el enfoque del que parte cada uno de dichos informes es diferente, en la medida en que Vickers se centra en la definición de las actividades que han de ser protegidas, mientras que Liikanen trata de concretar las actividades que han de ser separadas⁶. No obstante, lo cierto es que esta diferencia es más estética que real, por lo que el resultado es esencialmente equivalente.

Un punto importante que es clarificado por el informe Vickers pero no por el Liikanen, y que está relacionado precisamente con la necesidad de respetar la diversidad de la UE, es el relativo a la gobernanza. Así, mientras que Vickers defiende que los gestores de la entidad no protegida por el *ring-fence* han de ser independientes, Liikanen no entra en esta cuestión, ante la existencia de estructuras bancarias tan diversas en la UE como las cajas de ahorros o las cooperativas de crédito, quedando su desarrollo pendiente de una definición

de lo que se entiende por «banco». En cualquier caso, es de esperar que se exija que ambas entidades estén gestionadas por equipos distintos. Además, quedar a pendiente en ambos casos esclarecer cómo podrán los gestores de un grupo mantener el control sobre un banco incluido dentro del mismo, pero con gestores independientes.

Sin embargo, la principal diferencia en términos de definición de actividades radica en que Liikanen permite el desarrollo de un mayor conjunto de las mismas junto con la captación de depósitos, como la suscripción de valores. Ante la sorpresa que esta inclusión produjo en el propio Vickers, Erkki Liikanen ha argumentado que el modelo de banca universal predominante en Europa desde el siglo XIX ha prestado un servicio adecuado a la economía europea cuando ha gestionado este tipo de actividades con prudencia. El carácter más restrictivo del informe Vickers llama especialmente la atención si tenemos en cuenta lo que se juega la economía británica, al albergar una de las dos principales plazas financieras mundiales.

3.1.3. Críticas

Una de las críticas más claras a las propuestas europeas de separación ha venido del propio Paul Volcker, en su comparecencia ante la comisión parlamentaria británica encargada de estudiar las propuestas del informe Vickers. En esencia, el ex-Gobernador de la Fed defiende que mantener una total independencia entre la filial de banca tradicional y el resto del grupo, aunque muy loable en teoría, resulta muy difícil de instrumentar en la práctica. Como ejemplos de posibles problemas destaca la dificultad de plantear la existencia de un Consejo de Administración técnicamente independiente, pero que cuelga como filial de otro Consejo, o la dificultad de evitar que las entidades tengan en cuenta la presencia de un mismo cliente en dos partes técnicamente independientes de un mismo grupo.

Tratando de respaldar su postura, Volcker ha señalado que en EEUU no se ha llegado nunca al extremo de introducir algo equivalente a un *ring-fence*, ▷

⁵ Siguiendo los criterios definidos por el FSB, cuatro son los parámetros que se ha de tener en cuenta para determinar el grado de importancia sistémica de una entidad: tamaño, interconexión, falta de sustituibilidad y complejidad.

⁶ Según la ilustrativa expresión de Martin Taylor, miembro de la ICB: «*In a sense, we are trying to put a fence round the deer park and Liikanen is trying to cage the wild animals*».

Juan Luis Díez Gibson

pero sí hay experiencias negativas de establecimiento de prohibiciones a la interacción entre las distintas filiales de un mismo grupo. Lo que estas experiencias han demostrado es la existencia en la práctica de una tendencia inevitable a la desaparición de barreras. Adicionalmente, y lo que está en la esencia del problema, es que esta separación se hace todavía más difícil de mantener precisamente cuando más falta hace: en casos de crisis de la entidad o del sistema financiero. Uno de los pilares de estas reformas estructurales radica en garantizar que los problemas de solvencia derivados del desarrollo de actividades arriesgadas, como la negociación por cuenta propia, no se contagian a la entidad dedicada a actividades minoristas, como la captación de depósitos. Pero dentro de una crisis sistémica, resulta muy difícil de evitar que un grupo bancario transfiera capital y liquidez entre sus filiales.

Otro argumento que emplea Volcker para poner en duda la viabilidad a medio y largo plazo de los modelos de separación, es su similitud con la ya mencionada *Glass-Steagall Act*. Dicha norma también introdujo la separación entre banca comercial y banca de inversión, pero se vio progresivamente descafeinada desde su aprobación en 1933 hasta su derogación definitiva en 1999, ante el peso de la innovación financiera y la progresiva victoria de un enfoque menos restrictivo para las actividades de la banca de inversión.

Además, se da la paradoja de que, mientras en el caso de la *Glass-Steagall* la preocupación a la hora de acabar con la concentración exclusiva en actividades propias de la banca comercial era que las nuevas filiales dedicadas a banca de inversión prestaran ayuda a la rama comercial en caso de necesidad, en cambio en las reformas actuales la preocupación gira en sentido contrario, es decir, evitar que la rama comercial quiebre ante la necesidad de acudir en ayuda de la rama de inversión.

Otro problema con la separación de actividades es que, de forma natural, los bancos pasan a reivindicar que las excepciones sean lo más amplias posible. Así, a pesar de que tanto Vickers como Liikanen parten de un enfoque más acotado que Volcker, en

parte para evitar los problemas de definición a los que se está enfrentado el legislador estadounidense, la realidad es que ambos informes recogen ciertas excepciones y unos umbrales que los grupos de presión de la banca tratan de flexibilizar al máximo.

En todo caso, parece que las preocupaciones expresadas por algunos de los comparecientes, como el propio Volcker, acerca de la sostenibilidad del régimen de separación propuesto por el informe Vickers han calado en los miembros de la *Parliamentary Commission on Banking Standards*, cuyo informe final presentado al *Chancellor of the Exchequer* el pasado diciembre, opta por proponer una «electrificación» del *ring-fence*. De acuerdo con Andrew Haldane, director ejecutivo del Banco de Inglaterra, dicha «electrificación» supondrá la introducción de dos medidas: por un lado, otorgar al regulador la posibilidad de imponer la plena separación de actividades a un grupo bancario ante el riesgo significativo de incumplimiento de los objetivos del *ring-fence*; por otro lado, introducir revisiones periódicas e independientes de la efectividad del *ring-fence* a través de todo el espectro de bancos, a resultados de las cuales se podrá concluir que es preciso optar por la plena separación en toda la banca.

3.2. Modelos de prohibición (Volcker y Glass-Steagall)

3.2.1. Justificación

La esencia de la regla Volcker radica en defender el desarrollo de actividades de banca de inversión por entidades distintas a los bancos comerciales, ante la evidencia de que, como consecuencia del desarrollo de las primeras, estos últimos han ido perdiendo su filosofía basada en la fidelidad al cliente. Como se ha señalado, la opción por la prohibición directa se justifica desde el punto de vista teórico sobre la base de su mayor rigor y permanencia en el tiempo. Desde un enfoque práctico, la opción por una solución más radical, como es la prohibición, se ve respaldada por el impacto diferencial de la crisis sobre la viabilidad de las entidades financieras ▷

REFORMAS FINANCIERAS ESTRUCTURALES (VOLCKER, LIIKANEN Y VICKERS)...

en EEUU, donde se han liquidado cientos de entidades (todas de tamaño pequeño o mediano, con la notable excepción de Washington Mutual) desde la quiebra de Lehman Brothers en septiembre de 2008, mientras que en la UE las que se han liquidado no llegan a la decena.

Respecto a la comparación con los modelos de separación, a pesar de que la prohibición resulta más agresiva que la mera separación, en la práctica el ámbito de aplicación de la regla Volcker resulta menos amplio y, por tanto, menos intrusivo. En este sentido, mientras en los EEUU se plantea esencialmente la prohibición de las actividades realizadas por cuenta propia y de la inversión en fondos de cobertura y de capital riesgo, en el Reino Unido y en la UE se está planteando la separación de todas las actividades de negociación (por cuenta propia o a favor de los clientes, incluyendo la actividad de creación de mercado).

Como justificación a este espectro más reducido de la regla aplicada en EEUU, el propio Volcker ha explicado que actividades tradicionalmente vinculadas a la banca de inversión, como la creación de mercado o la suscripción, deben en realidad agruparse con las vinculadas a los clientes, en la medida en que implican una relación duradera y de confianza con los mismos. Ello contrasta con la negociación por cuenta propia, que constituye una relación impersonal con las contrapartes.

En cualquier caso, en el Reino Unido no se ha descartado la utilidad de un enfoque a tres niveles, por el cual, junto a la separación de actividades dentro de un mismo grupo bancario, se introdujera la directa prohibición de aquellas actividades de negociación más especulativas. En este sentido, la observación empírica de un adecuado funcionamiento de la regla Volcker en EEUU podrá convencer a las autoridades británicas para combinar su modelo de separación con el de prohibición.

3.2.2. Diferencias

Respecto al antecedente de la regla Volcker, la *Glass-Steagall Act* de 1933, se trataba de una regla

inicialmente muy sencilla por la que se prohibía a las entidades de depósito el desarrollo de actividades con valores, con contadas excepciones, como los títulos de deuda pública. Se admitía la intermediación en dichas transacciones a favor del cliente pero no su realización por cuenta propia y su mantenimiento en balance.

Comparándolo con las propuestas actuales, el espectro de actividades prohibidas a las entidades de depósito en la *Glass-Steagall Act* es más parecido al de Vickers que al de Liikanen o Volcker, en la medida en que bajo su configuración inicial prohibía tanto la suscripción de valores, como la creación de mercado.

3.3. Especial mención a las actividades de creación de mercado (market-making)

Como ejemplo de la diversidad de soluciones a las que da lugar la coexistencia de proyectos divergentes de reforma en estas regiones del mundo, destaca el caso de las actividades de creación de mercado. Aunque en principio están exentas de la prohibición dentro de la regla Volcker, en la práctica tal exención parece difícil de aplicar, dadas las condiciones que ha de cumplir una actividad determinada para ser considerada como de *market-making*⁷. Por el contrario, como se ha señalado, el informe Vickers opta por recoger una definición abierta de las actividades protegidas por el *ring-fence*, pero parece probable que finalmente no se incluyan entre las mismas las actividades de creación de mercado. En el caso de la UE, los autores del informe Liikanen han optado por someter estas actividades al mismo tratamiento que las de *proprietary trading*, imponiendo su desarrollo por una entidad separada siempre que se superen los umbrales mencionados.

Así, en teoría, el informe Liikanen presenta el planteamiento más restrictivo (prohibición directa por encima de determinados umbrales) mientras ▷

⁷ Por ejemplo, la fijación de un período de tiempo máximo para la retención de los títulos por el banco.

Juan Luis Díez Gibson

que la regla Volcker presenta el menos restrictivo (exención de la prohibición bajo ciertas condiciones), quedando la situación en Reino Unido pendiente de concretar según el desarrollo normativo específico. No obstante, en la práctica, la dureza de las condiciones impuestas para la aplicación de la exención en la regla Volcker puede dar lugar a un planteamiento más restrictivo que el del informe Liikanen, el cual ofrece mayor seguridad jurídica al estar basado en umbrales cuantitativos.

El régimen que finalmente se aplique a las actividades de creación de mercado no es baladí, en la medida en que una restricción de las mismas tendrá un claro impacto en términos de encarecimiento para inversores y emisores de la obtención de financiación, inversión y liquidez, así como de cobertura de riesgos. Adicionalmente, este encarecimiento podrá favorecer el trasvase de este tipo de actividad fuera del ámbito de la regulación bancaria, con los consiguientes peligros para la estabilidad financiera. Quizá en este ámbito concreto, el recurso a la reforma, vía requisitos de capital y liquidez, resultará más apropiada, en la medida en que estos consideran la situación concreta de la entidad, el riesgo que plantean las operaciones y el coste para el fondo de garantía de depósitos. En este sentido, la opción europea por la separación de actividades puede resultar más adecuada que la prohibición directa a la hora de preservar la estabilidad financiera.

En el caso español, la inclusión de las actividades de creación de mercado llevar a a que nuestras entidades bancarias de mayor tamaño cumplieran los umbrales tal y como están definidos actualmente, a pesar de que su actividad de negociación por cuenta propia no es muy significativa.

4. Conclusiones

La simultaneidad de estas tres vías de reforma es tranquilizadora e inquietante al mismo tiempo. Tranquilizadora, porque parece haber consenso a nivel internacional en la necesidad de introducir reformas estructurales en el sistema financiero. Pero a la vez preocupante, porque no se está aprove-

chando dicho consenso para coordinar las medidas a nivel global.

En esta línea, un enfoque más efectivo consistiría en lanzar un proyecto global de reestructuración (ya sea del tipo prohibicionista o separacionista) dentro del marco de una organización como el FSB o el G20. La combinación de una reforma estructural universal, junto a un régimen global de resolución (del tipo ya desarrollado por los *Key Attributes of Effective Resolution Regimes for Financial Institutions* del FSB), podría ser la solución más razonable. Pero si no resulta sencillo acordar algo de tal envergadura a nivel nacional o regional, evidentes son las dificultades que habrá que superar para hacerlo a nivel global.

Por otro lado, no hay que soslayar la posibilidad de que finalmente la regla Volcker se convierta en la práctica en la referencia internacional, dado el peso hegemónico de los EEUU en el mundo financiero y el planteamiento con visos extraterritoriales de la norma.

Ni tampoco hay que olvidar que queda por definir la compatibilidad en la práctica de las reglas Vickers y Liikanen, en la medida en que, de resultar finalmente aprobadas (la primera por el Parlamento británico y la segunda por la Comisión Europea), ambas resultarían de aplicación en el Reino Unido. Una posible solución a este riesgo de incompatibilidad sería el establecimiento de un sistema flexible por el cual cada Estado de la UE tendría autonomía para fijar el alcance del *ring-fence* o la separación de actividades sobre un continuo de actividades, en el que en un extremo se sitúan los depósitos y en el opuesto las actividades por cuenta propia.

Este problema de prelación entre la reforma nacional y la de la UE no se ciñe al Reino Unido, en la medida en que otros países comunitarios ya están desarrollando sus propios proyectos. Alumno aventajada es Francia, cuyo Consejo de Ministros aprobó en diciembre un proyecto de ley por el que se pretende que el país gallo sea el primero de Europa en aplicar una reforma estructural de la banca⁸. ▷

⁸ En esencia, la reforma francesa sigue el esquema de Liikanen, aunque suavizado, en la medida en que sólo exige la separación de las operaciones de negociación por cuenta propia y no las de creación de mercado.

REFORMAS FINANCIERAS ESTRUCTURALES (VOLCKER, LIIKANEN Y VICKERS)...

Un elemento que no ayuda a la coordinación de los proyectos es el distinto punto de desarrollo en el que se encuentra cada uno. Así, mientras la regla Volcker ya está en vigor, contando las entidades de un plazo abierto hasta julio de 2014 para adaptar su actividad a las nuevas restricciones, la norma de desarrollo de Vickers está pendiente de aprobación y Liikanen incluso de desarrollo legislativo.

Finalmente, hay que subrayar la importancia de los requisitos de capital y los mecanismos de resolución, cuya combinación con las reformas estructurales expuestas es esencial, hasta el punto de que una buena gestión de los mismos podría ser una alternativa menos traumática a la separación o prohibición de actividades.

Bibliografía

- [1] CONSEIL DES MINISTRES (2012): «Projet de loi de séparation et de régulation des activités bancaires». Registrado en la *Assemblée nationale* el 19 de diciembre de 2012. Accesible en: <http://www.assemblee-nationale.fr/14/projets/pl0566.asp>
- [2] DUFFIE, D. (2012): Market Making Under the Proposed Volcker Rule, *Stanford University-Rock Center for Corporate Governance-Working Paper Series no. 106*. Accesible en: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1990472&download=yes
- [3] HIGH-LEVEL EXPERT GROUP ON POSSIBLE REFORMS TO THE STRUCTURE OF THE EU BANKING SECTOR (2012): Final Report 9 de octubre de 2012. Accesible en: http://ec.europa.eu/internal_market/bank/docs/high-level_expert_group/report_en.pdf
- [4] HM TREASURY/DEPARTMENT FOR BUSINESS, INNOVATION AND SKILLS (2011): The Government Response to the Independent Commission on Banking. Diciembre. Accesible en: http://cdn.hm-treasury.gov.uk/govt_response_to_icb_191211.pdf
- [5] HM TREASURY (2012): Sound Banking: Delivering Reform. Octubre. Accesible en: http://www.hm-treasury.gov.uk/d/icb_banking_reform_bill.pdf
- [6] INDEPENDENT COMMISSION ON BANKING (2011): Final Report. Septiembre de 2011. Accesible en: <http://www.hm-treasury.gov.uk/d/ICB-Final-Report.pdf>
- [7] PARLIAMENTARY COMMISSION ON BANKING STANDARDS (2012): Comparecencia de Paul Volcker. 17 de octubre de 2012. Accesible en: <http://www.publications.parliament.uk/pa/jt201213/jtselect/jtpcbs/uc606-ii/uc60601.htm>
- [8] PARLIAMENTARY COMMISSION ON BANKING STANDARDS (2012): Comparecencia de Erkki Liikanen. 17 de octubre de 2012. Accesible en: <http://www.publications.parliament.uk/pa/jt201213/jtselect/jtpcbs/uc606-iii/uc60601.htm>
- [9] PARLIAMENTARY COMMISSION ON BANKING STANDARDS (2012): First Report. 21 de diciembre de 2012. Accesible en: <http://www.publications.parliament.uk/pa/jt201213/jtselect/jtpcbs/98/98.pdf>
- [10] TARULLO, D. (2012): Industry Structure and Systemic Risk Regulation. Ponencia en la *Brookings Institution* en el marco de la *Conference on Structuring the Financial Industry to Enhance Economic Growth and Stability*, 4 de diciembre de 2012, Washington, D.C. Accesible en: <http://www.federalreserve.gov/newsevents/speech/tarullo20121204a.htm>



*Jos Miguel Andreu**

ESPAÑA, EUROPA Y EL DRAMA ECONÓMICO ACTUAL

Más que atravesando una crisis económica «global» —que no se corresponde ni con el crecimiento actual agregado del planeta, de alrededor del 3 por 100, ni con el de los países «en desarrollo» (de más del 5 por 100)— la economía de Occidente lleva 30 años degradándose a gran velocidad. Sin embargo, ni eminentes políticos ni académicos de prestigio están informando a los ciudadanos occidentales sobre lo que se nos viene encima, ni a qué velocidad.

En realidad se trata de un cambio de época que llevará a los países en desarrollo o emergentes a recuperar paulatinamente el espacio perdido desde tiempos de la Revolución Industrial y del colonialismo; y a Occidente a desandar, relativamente, parte de la ventaja alcanzada en los últimos siglos. Inoperancia de la llamada Unión Europea, y creación en Europa de expectativas irreales por parte de todo el espectro político, proponiendo políticas económicas (obsoletas) propias del siglo xx, contribuyen a impedir un ajuste económico en la eurozona, indispensable para amortiguar los efectos del cambio estructural mundial, proclive al desplazamiento de la actividad industrial y de la capacidad exportadora hacia Asia.

Palabras clave: previsiones económicas, economía global, poder político.

Clasificación JEL: FO1, F37, F59.

1. Previsiones irracionales en defensa del *status quo*

Aunque en la última década un cierto número de prestigiosas instituciones internacionales haya publicado informes razonados, concluyendo que un gran cambio económico a escala planetaria está ya en marcha —cambio que está desplazando rápidamente el centro económico de gravedad hacia Asia— es observable que muchos políticos y medios de comunicación occidentales y europeos «ignoran» las conclusiones de esos informes y continúan diseminando

información selectiva y confusa, cuando no retorcida, sobre el futuro económico que nos espera.

Añadidos, como el periodo de los políticos en el poder es limitado (4-5 años) parece como si, con su actitud, esos políticos trataran deliberadamente de no tomar en consideración las proyecciones económicas a largo plazo desfavorables a Occidente (como las de Goldman-Sachs y la OCDE, presentadas respectivamente en 2003 y en 2012) al tiempo que, al no estar interesados en el medio y largo plazo, dejan la responsabilidad de la necesaria implementación de medidas «desagradables pero necesarias» a esos plazos a los Gobiernos que les sucedan. De hecho, en un ejercicio de información selectiva e insuficiente, presentan a los votantes ▷

* Catedrático de Economía de la Universidad de Sevilla (España).
Versión de enero de 2013.

José Miguel Andreu

o ciudadanas una realidad económica contaminada de optimismos poco fundados, errores evidentes, e incluso puras mentiras, que escapan a la racionalidad y conclusiones del análisis económico global.

Al tiempo, esos políticos y creadores de opinión occidentales también suelen introducir hipótesis bastante alejadas de las actuales tendencias sobre la futura distribución del poder económico en el mundo. Quizá lo hagan para crear artificialmente una certeza indefinida sobre el mantenimiento del actual *status quo* en economía y política internacionales, y para ocultar o disfrazar las consecuencias de lo ocurrido económicamente en los pasados 30 años (Cuadro 1) y, particularmente, en la última década (2000-2010): ciertamente la «década de los sueños rotos» (en Occidente). Ha de subrayarse, sin embargo, que las falsas hipótesis y proyecciones presentadas —indebidamente optimistas— no favorecen a Occidente, dado que al enmascarar lo que ocurrir —que ya está ocurriendo— y retrasar *sine die* los ajustes necesarios que la sociedad occidental tendrá que emprender, acelerar y no atenuar la decadencia a la que parece estar abocada.

El uso de comparaciones, económicamente incomparables, también suele ser frecuente. Citar ejemplos históricos recientes como la decadencia de Japón —cuyo PIB ha crecido en los últimos 20 años a una media anual del 0,95 por 100, después de haber crecido entre 1950 y 1973 a tasas superiores al 9 por 100¹, a fin de «invalidar» las proyecciones de crecimiento a largo plazo de los PIB de China o India, todavía hoy con tasas de crecimiento económico muy superiores a las occidentales, es frecuente entre políticos y medios norteamericanos y europeos². Sin embargo, parece claro que esos políticos ocultan o ignoran el potencial

productivo de la gran reserva de trabajadores actualmente excedentes (con productividad marginal nula en el sentido de Lewis³), estacionados en la agricultura y en las áreas rurales de China e India, y el rápido crecimiento comparado de la productividad conjunta de los factores en esos dos países, inducido por el rápido progreso de las inversiones realizadas en capital físico y humano.

Ciertamente, la abundante reserva rural actual de trabajadores innecesarios para mantener o incrementar adecuadamente la producción agraria, conjuntamente en torno a 500 millones de personas en China e India —1/5 de la población conjunta de esos dos países— continuar siendo transferida a áreas urbanas para trabajar en la industria y los servicios, lo que incrementará significativamente su productividad media. En este sentido, dada la capacidad anual de absorción de mano de obra de los sectores no agrarios de esos dos gigantes asíáticos, en torno a 20 millones de trabajadores por año, las transferencias esperables de mano de obra comparativamente barata hacia la Industria y los Servicios urbanos de China e India podrán continuar *ceteris paribus* durante otros 20-25 años, lo que permitirá a esos dos colosos —y a sus países vecinos— continuar durante bastante tiempo con su rápido proceso económico de convergencia. Así pues, e indiscutiblemente, las expectativas económicas de China e India de cara al Horizonte Económico 2040 no pueden tener mucho que ver con lo sucedido en Japón en las últimas décadas (Cuadro 1), un país demográfico y geográficamente muy desbordado.

Añadidos, algunos críticos miopes suelen subrayar, sin ningún complejo, que los científicos y los ingenieros chinos e indios, cuyo número supera ya a los de los países occidentales más importantes, nunca realizarán innovaciones relevantes, sino que se limitarán a copiar los inventos de los científicos e ingenieros de Occidente. Ciertamente, de acuerdo con la perspectiva de esos críticos, los científicos y los ingenieros occidentales se mantendrán *sine-die* en la cima de la investigación pura y aplicada; y ello aun ▷

¹ Madisson, A. (2001) en *The World Economy. A Millennium Perspective*. OCDE, París.

² Esos críticos alegan que China no puede continuar con ritmos de crecimiento anual de en torno al 10%, como ha sucedido en las últimas 3 décadas, y subrayan que en unos pocos años la tasa de crecimiento económico de China convergerá con la de los países occidentales, como ocurrió desde hace dos décadas con Japón.

³ Lewis A. (1955) en *The Theory of Economic Growth*. Irwin.

ESPAÑA, EUROPA Y EL DRAMA ECONÓMICO ACTUAL

cuando un porcentaje significativo de la investigación pura y aplicada realizada en las grandes universidades y empresas occidentales sea ya ejecutada por asiáticos.

De otro lado, en la medida en que China está construyendo hoy supertrenes de alta velocidad, jets de alcance medio, ciudades verdes, y está poniendo en órbita su propio laboratorio espacial mientras prepara su primer viaje a la Luna, no puede deducirse razonablemente que los investigadores chinos se limitan a copiar. Al igual que EEUU comenzó el siglo XX con desventaja con respecto a otras naciones occidentales en investigación y tecnología, y en PIB y PIB per cápita, para después alcanzar el liderazgo planetario tras la Segunda Guerra Mundial, cualquier analista serio debería admitir que a su debido tiempo China «podrá» también superar a Occidente en investigación y en tecnología.

Si se añadiera a todo lo anterior la rápida acumulación de capital realizada actualmente por China, con una propensión a la inversión en términos de su PIB de alrededor del 45 por 100⁴—siendo esa tasa de inversión la fuente básica del crecimiento a medio plazo de acuerdo con el modelo neoclásico⁵—tampoco podrá rechazarse seriamente la alta probabilidad de convergencia económica con la que cuenta China. De otro lado, objetar la relevancia de la alta tasa de ahorro de China, de más del 50 por 100 en términos de su PIB⁶—la que de acuerdo con el modelo de crecimiento endógeno⁷ es otra fuente de tasas de crecimiento rápido—también significa oponerse irracionalmente a la realidad sin el apoyo de teorías económicas solventes.

En cualquier caso, la evidencia expulsará finalmente cualquier deseo infundado; y cuando en definitiva se produzca la convergencia económica

de los países emergentes y en desarrollo con los países más desarrollados, el cambio político seguirá al económico, induciendo reorganizaciones políticas internas y externas. Específicamente, cuando el PIB de China supere al de EEUU, e India se aproxime económicamente a EEUU en términos del PIB, mientras los PIB de Brasil, Rusia y otros países superen a Francia y al Reino Unido, las instituciones y la actual gobernación política del mundo tendrán que cambiar necesariamente. Esto significa que las instituciones multilaterales nacidas tras la Segunda Guerra Mundial tendrán que cambiar, democratizándose, a fin de evitar su rápida decadencia, su bifurcación o incluso su desaparición.

En la medida en que la sociedad global⁸, acuciada por la magnitud de los problemas comunes a resolver, sienta de modo progresivamente creciente la necesidad de ser gobernada por un gobierno global más efectivo, comenzarán a sentarse las bases para la creación de unas Naciones Unidas (NU)—y agencias económicas subordinadas—más democráticas.

Contrariamente a lo que sugieren algunos conservadores occidentales que estiman que eso no sucederá antes de 100 o 200 años, hay razones de peso que permiten deducir que eso sucederá tan solo en 2 o 3 décadas (horizonte 2040); particularmente, porque los países occidentales—liderados por EEUU—carecerán en ese horizonte o antes, tanto de medios financieros como de capacidad de gestión y de apoyo popular (interno y externo) como para organizar el mundo y ejercer a conveniencia su función de policía, como ha sido el caso en las últimas décadas, sobre todo desde la caída del Muro de Berlín (1989)⁹. ▷

⁴ En 2010, la formación bruta de capital de India fue del 35% de su PIB. Vide World Bank (2012:242), World Development Indicators.

⁵ Solow, R. (1957): «Technical Change and the Aggregated Production Function», *Review of Economics and Statistics*, nº 39.

⁶ De acuerdo con el Banco Mundial, esa tasa de ahorro era del 53% en 2010. Vide WB (2012:242), World Development Indicators (WDI).

⁷ Romer, P.M. (1986): «Increasing Returns and long run growth». *Journal of Political Economy*, nº 94.

⁸ La llamada «sociedad global», compuesta por todos los países de las Naciones Unidas (193), no es lo que en Occidente suele definirse como la «Comunidad Internacional», referida tan solo a los países más relevantes de Occidente (EEUU, Reino Unido, países de la UE, la OCDE, etcétera).

⁹ El hecho de que la Asamblea General de las NU se haya manifestado en noviembre de 2012, de manera muy mayoritaria en favor de Palestina, y en contra de Israel y EEUU—en relación con el asunto de la incorporación de Palestina a las NU como Estado observador—es buena prueba del signo de los tiempos que corren. En fin, EEUU y algunos de sus aliados europeos cada vez impresionan menos a la mayoría de las pequeñas naciones del mundo.

José Miguel Andreu

Consecuentemente, y a su debido tiempo –cuando sea ya un hecho (o casi) la llegada a la paridad económica de los países en desarrollo con los desarrollados– los Gobiernos occidentales más importantes no tendrán más remedio que negociar con los líderes de los actuales países emergentes (China, India, Brasil, Rusia, Sudáfrica, etcétera) el diseño de una nueva estructura política multilateral cuya agenda y prioridades tendrán que ser definidas y apoyadas por los representantes democráticos de todas las naciones (de la sociedad global); y no solo por una parte de los vencedores de la segunda Guerra Mundial del siglo XX, que desde hace ya dos décadas están perdiendo rápidamente su poder económico comparado (Cuadro 1).

2. Reflexionando sobre la llamada crisis económica global y la incertidumbre creciente

De acuerdo con los datos publicados por el Banco Mundial en 2012, la mal llamada crisis económica global que comenzó en 2007-2008 en EEUU no es una crisis global sino fundamentalmente una crisis de Occidente; crisis desencadenada por una suerte de capitalismo neoliberal desbocado, que actuó con falsas expectativas (crecimiento continuo) e instituciones relevantes altamente ineficientes (en Europa), en un contexto de desregulación económica equivocada.

Hablando con claridad ha de afirmarse que, de hecho, en otoño de 2012 la economía global estaba creciendo a una tasa anual del 3,3 por 100¹⁰ mientras que buena parte de Occidente o había entrado en recesión o estaba próximo a hacerlo¹¹. Sin embargo, cualquier observador atento, también podrá confirmar que la crisis de Occidente y de Europa está afectando progresivamente al resto

¹⁰ Tasa de crecimiento muy superior a la tasa de crecimiento medio anual del mundo a lo largo de los últimos 20 años (1990-2010) de alrededor del 2,8%.

¹¹ De hecho, en otoño de 2012 la tasa de crecimiento del mundo ex-Occidente venía a ser de en torno al 6%.

del mundo aunque, en relación con el Este y el Sudeste asiático –actual motor del crecimiento económico global– el impacto de la crisis no haya sido sustancial¹². Nótese a este respecto que, de no haberse desencadenado la crisis en Occidente, el ritmo de crecimiento chino también se habría reducido al no poder sostenerse ya sus altas tasas previas de crecimiento exportador.

Ciertamente, la deprimente situación económica de Occidente en otoño de 2012 tiene que ver con una confluencia de diferentes causas, en el contexto de lo que comienza a vislumbrarse como un «cambio de época», semejante en intensidad y visibilidad al que sucedió tras la Segunda Guerra Mundial (con el proceso de descolonización), pero de naturaleza diferenciada. La causa más frecuentemente mencionada es la aparición en 2007-2008 en EEUU y en Europa de una crisis financiera inducida por una serie excesiva de banqueros irresponsables¹³, algunos de ellos simples delincuentes comunes. Tales excesos, típicos de la primera mitad de los 2000 (hasta 2006-2007) fueron facilitados por una política monetaria pasiva y de tipos de interés bajos implementada (sobre todo entre 2002 y 2004) por los principales bancos centrales de Occidente –Fed o BCE– los que, ignorando intencionadamente la rápida evolución de los precios de los activos en muchos lugares, dieron a los banqueros privados capacidades adicionales para entrar en aventuras financieras no sostenibles. El crecimiento de operaciones no sostenibles, facilitado por la falta de suficientes controles bancarios y financieros, situó a la que se llegó tras las políticas de desregulación iniciadas en tiempos del presidente Reagan¹⁴. ▷

¹² En mayo de 2012, el FMI estimaba que el PIB de China crecería en 2012 a una tasa anual del 8%. En julio de 2012, el gobierno chino también confirmaba esa misma tasa del 8% para 2012. En enero de 2013 se ha sugerido que la cifra real está a muy próximo a ese 8%.

¹³ Quizá los apostadores profesionales en los casinos, que suelen jugar a no perder, podrán haber dado más juego en banca que muchos de los mal llamados «profesionales» de la banca, que han probado en muchos casos desconocer las ventajas de la «distribución de riesgos», defendida por el Nobel Markovitz.

¹⁴ Desde los años treinta de siglo XX (en los que se aprobó la famosa Ley Glass & Steagall, que separaba las actividades de los bancos comerciales y de inversión) hasta los años ochenta, los sistemas banca-

El desplazamiento de la actividad industrial hacia Asia, en buena medida inducido por los bajos salarios industriales en Asia y la desregulación ultrarápida de los movimientos de capitales en Occidente –demandada por los empresarios e implementada por los Gobiernos occidentales (conservadores o socialdemócratas) a comienzos de los noventa¹⁵–, también cuenta como una de las causas fundamentales, en este caso predecible desde el inicio de su implementación¹⁶, del drama económico actual de Occidente¹⁷. Ese desplazamiento industrial, iniciado en los noventa, generador de empleo en destino (Asia) y destructor en origen (Occidente), con el correr del tiempo ha provocado una auténtica ruptura de las anteriores estructuras productivas y comerciales globales, poniendo en ventaja a los países emergentes¹⁸.

Finalmente, también ha de mencionarse la más que ineficiente estructura institucional de la Unión Monetaria Europea (eurozona) la que, careciendo de una mínima capacidad de decisión económica racional¹⁹, está agravando los efectos generados por las

rios occidentales no sufrieron crisis importantes. Pero en los años ochenta, ese principio de separación de actividades fue atacado por los neoliberales en la mayor parte de los países occidentales, supuestamente a fin de incrementar la competencia y eficiencia bancarias, mientras se iniciaba un proceso generalizado de desregulación (extendido también a otras actividades económicas) de consecuencias letales en banca, actividad generadora –y esto no debe a olvidarse– de importantes externalidades sobre otros sectores.

¹⁵ Dado que en ese momento los movimientos transfronterizos de capitales estaban severamente restringidos, una rápida demolición, como la instrumentada en Occidente, de los obstáculos a los movimientos de capitales era claramente no aconsejable; en particular, habida cuenta la inmovilidad transfronteriza del factor trabajo.

¹⁶ Esa predictibilidad se hizo a nómima patente con la entrada de China en la OMC en 2001.

¹⁷ Andreu, JM. (2011): «Entendiendo el futuro económico de Occidente», Boletín de Información Comercial Española, BICE, marzo 15-30. Ministerio de Industria, Comercio y Turismo.

¹⁸ Ciertamente, la evolución económica posterior a la llamada Edad de Oro del Capitalismo (1950-1973) en Occidente, derivada de la exportación masiva de capitales, ya fue vislumbrada en los siglos XVIII y XIX por Adam Smith y David Ricardo en relación con la posible evolución de la economía del Reino Unido. Ambos reconocieron que si los industriales y comerciantes británicos invirtieran fuera y la economía nacional dependiera de las importaciones, los primeros se beneficiarían pero Inglaterra sufriría. Esto es precisamente lo que ha pasado en Occidente en las últimas tres décadas. Ver Chomsky, N. (2011) en «American Decline: Causes and Consequences» www.chomsky.info/articles.

¹⁹ Esto se debe a dos factores: 1) a la regla de la «unanimidad» para proteger la soberanía de los miembros; y 2) a la inconveniente participación de los miembros de la UE-27 en los debates sobre la eurozona para resolver las crisis, lo que hemos denominado en otros lugares, el «problema de la inconsistencia en la gobernabilidad».

otras dos causas anteriormente descritas. La incapacidad de los Gobiernos nacionales de la eurozona y, sobre todo, la falta de instrumental propio de la eurozona –siempre «controlada» por Bruselas²⁰– para gestionar con corrección los problemas internos de algunos de los países del Eurosistema²¹, han colocado prácticamente a Europa y a la economía occidental en punto muerto. Esto significa que si la crisis de la eurozona no se resuelve a medio plazo, EEUU y otros países occidentales tampoco saldrán con facilidad de la crisis en la que se mueven²².

Obsérvese que esa llamada crisis mundial (cuya primera manifestación alarmante fue la aparición en 2008 de una crisis bancaria en EEUU que se extendió rápidamente a otros bancos y economías occidentales, sobre todo europeos) experimentó poco después una metamorfosis significativa. Como consecuencia de la financiación pública a los bancos con problemas, y de la política expansiva-Keynesiana aplicada tras el primer *meeting* del G-20 en Noviembre de 2008 en Londres, los déficits públicos comenzaron a crecer y los niveles de endeudamiento de varios países occidentales, incluyendo EEUU, sufrieron un rápido incremento desde niveles iniciales ya elevados²³. En ese contexto de alto y creciente endeudamiento de muchos países occidentales en términos de sus PIB, la desconfianza de los acreedores financieros en relación con la posible monetización de la deuda y subsiguiente inflación, o alternativamente con las posibles quiebras de algunos países de la eurozona, se tornó más justificada.

Siguiendo las insinuaciones de las agencias de *rating* y las recomendaciones de las principales instituciones multilaterales en 2010, la mayor parte ▷

²⁰ Hay países en la UE-27 que no pertenecen a la eurozona, pero que condicionan o vetan cualquier intento de solución de los problemas de la eurozona si tal intento pudiera afectarles negativamente. Este es el caso del Reino Unido.

²¹ El sometimiento del gobierno de la eurozona a los dictados y vetos de la Comisión ha generado un gravísimo problema de incoherencia, de imposible solución con las actuales instituciones.

²² Japón también está en el cenagal desde hace dos décadas.

²³ Al partir de endeudamientos elevados, debidos a imprudentes políticas keynesianas emprendidas por varios países occidentales en los años de prosperidad, el margen para el uso de un keynesianismo no inflacionario era ya limitado.

José Miguel Andreu

de los países industriales –particularmente europeos– reenfocaron sus objetivos económicos hacia la reducción de sus déficits públicos, a fin de evitar tasas de inflación no deseadas. Como consecuencia de ese cambio de política económica, a finales de 2011, muchas economías occidentales –que ya habían iniciado una tímida recuperación– comenzaron de nuevo a contraerse. La deficiente planificación inicial de la intervención en 2008, y la subsiguiente sustitución de fines y medios en la fase inicial de la recuperación económica produjeron esa recaída.

Ese repentino cambio de políticas económicas también está alargando la duración de la recuperación económica y bancaria, mientras el desplazamiento industrial hacia el Este y sus consecuencias económicas –negativas para Occidente y Europa– permanecen prácticamente inconsideradas, al tiempo que la corrección de los graves defectos de organización de la eurozona se hace esperar, sin que razonablemente se vislumbren avances netos o reales²⁴.

La falta de consideración, como problema relevante, del desplazamiento industrial hacia Asia implica que una reducción apreciable de los salarios reales del sector privado para incrementar la competitividad no haya sido declarado como parte de la política oficial en la mayor parte de los países occidentales. En su lugar, un buen número de Gobiernos occidentales –particularmente europeos– ha tratado de resolver la crisis tan solo acelerando las reformas de los mercados y de las instituciones, de un modo pretendidamente coordinado.

Ntese, sin embargo, que esta política económica practicada, aparentemente menos agresiva socialmente, tendrá al final del proceso –que quizá resulte excesivamente largo, dada la inflexibilidad a la baja de los salarios nominales y la no acepta-

ción de inflaciones significativas– los mismos resultados que su alternativa en términos de reducciones salariales reales. Y es que el desplazamiento industrial hacia Asia y la nueva dirección del comercio internacional (favorable a los países en desarrollo) forzarán necesariamente un menor crecimiento sostenido del PIB de Occidente, que conducirá a menores salarios relativos y a un más modesto pero más sostenible modo de vida en Occidente.

En relación con el endeudamiento creciente en Occidente, puede observarse que la solución al problema de deuda pública de EEUU –de un importe a finales de 2010 de en torno al 100 por 100 de su PIB²⁵– fue pospuesta en el verano de 2011 recurriéndose a financiación adicional del Fed; pero no resuelta ni económica ni políticamente, debido a la sistemática oposición de los republicanos (entonces y ahora en mayoría en la Cámara de Representantes) a dejar al presidente Obama completar sus políticas keynesianas, fiscal y de inversiones y gastos sociales. De resultados de tal oposición, y desde una perspectiva valorativa keynesiana, el desempleo en EEUU continúa siendo alto²⁶.

En la eurozona, el déficit y la situación de deuda de algunos países miembros²⁷ es más complicada, debido a que Alemania se opone radicalmente a que el BCE haga préstamos –o compre bonos en el mercado secundario– a Gobiernos de la eurozona sin compromiso previo de realización de severas reducciones de sus déficits, a fin de asegurar el reembolso en tiempo debido de las correspondientes deudas. Esta postura inflexible de Alemania, ▷

²⁵ En 2010, la deuda total en términos del PIB del Gobierno Federal de los EEUU era del 76,1% y su déficit público era equivalente al 10% de su PIB, después de haber tenido un superávit del 0,5% en 2000. Ver World Development Indicators (2012:260).

²⁶ Ntese que en otoño de 2012, la cifra oficial del desempleo en EEUU era de alrededor del 7,8% de la población activa, pero probablemente la tasa efectiva de desempleo era mucho más alta. Según distintos observadores, la tasa de desempleo en EEUU estaría de alrededor del 13-15% si se incluyeran como desempleados los trabajadores (no voluntarios) a tiempo parcial, y los que hubieran abandonado la población activa.

²⁷ Esta situación de déficit público y de endeudamiento exagerado en algunos países de la eurozona se debe a la práctica de imprudentes y extemporáneas políticas keynesianas, forzando en todo momento –incluyendo períodos de prosperidad– incrementos de gasto público o reducciones de los impuestos.

²⁴ Se vislumbra ya la creación de una unión bancaria para la eurozona en 2014, y una mayor coordinación de las políticas fiscales de los 17 miembros del eurosistema; pero la regla de unanimidad aún en vigor (Tratado de Lisboa) para la resolución de temas relevantes, trasladar el caos decisorio actual a las correspondientes instituciones supervisoras (BCE, Ministerio Europeo de Finanzas, etcétera), con lo que el avance neto en los próximos meses y años podrá ser marginal.

mantenida durante todo 2011 y 2012, forzando a los países más endeudados de la eurozona a recortar seriamente sus gastos públicos y a incrementar sus impuestos²⁸, lo que derivó a finales de 2011 o en los primeros trimestres de 2012, en contracciones más o menos severas de sus PIB.

Como resultado de esos desacuerdos políticos y de la falta de coordinación económica en Occidente—dada la dicotomía de políticas aplicadas, neoclásica o keynesiana—una gran parte del mundo se mueve actualmente en una situación de incertidumbre multipolar referida a: cuándo acabar la crisis en Occidente, cómo será el ambiente político y la estructura económica postcrisis en el mundo; y si continuar (o no) y a qué velocidad el desplazamiento de la producción industrial hacia Asia. Por su lado, y a pesar del cambio favorable observado en relación con el proceso de convergencia económica planetaria—nótese que los países ricos han crecido mucho menos que los pobres (Cuadro 1)—en las últimas tres décadas la distribución personal de la renta²⁹ ha sufrido un cambio de dirección (favorable a los ricos) en el interior de muchos países desarrollados y en desarrollo, lo que también ha incrementado el grado de incertidumbre de muchos individuos y familias en muchas naciones.

En relación con la sostenibilidad, el rápido crecimiento de la población global—que se multiplicó casi por tres entre 1945 y 2010—, y que ha jugado un papel crucial en relación con el consumo de alimentos y materias primas, tampoco ha sido seriamente considerado. Adicionalmente, muchas comunidades nacionales continúan perplejas ante la diversidad de opiniones oficiales sobre qué deber hacerse para resolver los problemas comunes que afectan a la sociedad global en relación con la paz y la seguridad globales, la regulación económica global, el medio ambiente (calentamiento) global, y la administración de recursos naturales renovables o no renovables.

²⁸ En los últimos meses de 2011, el BCE soslayó las restricciones aludidas, planteadas por Alemania, por medio de la realización de préstamos concedidos a los bancos de la eurozona, lo que permitió a ciertos bancos locales continuar prestando a los Gobiernos.

²⁹ Con referencia a EEUU, ver Stiglitz, J. (2012): *The price of inequality: how today divided society endangers our future*. Norton.

Consecuentemente, hoy nadie sabe hacia dónde vamos. A pesar de contar con unas Naciones Unidas que son el mayor foro de análisis y representación multilateral, la sociedad global no ha debatido todavía cómo progresar: si continuar haciéndolo a un ritmo de crecimiento rápido, indefinido y no sostenible, como ha ocurrido en los últimos dos siglos—particularmente en los últimos 65 años—o alternativamente, hacerlo a una tasa de progresión menor y más equilibrada, consistente con la sostenibilidad de los recursos disponibles y con la protección del medio ambiente³⁰. Tampoco sabemos cómo tomaremos la decisión sobre la senda a elegir, si por medio de luchas internas o guerras—como se ha hecho hasta ahora—o, alternativamente, de modo más civilizado, tomando ordenadamente en consideración los deseos de todas las naciones del mundo, esto es, de la sociedad global.

3. Problemas de incoherencia y heterogeneidad en la gobernanza de la Unión Europea

Ciertamente, cuando se ideó la Unión Monetaria (1992), formada hoy por 17 países de la UE-27, se pretendió crear un área económica y monetaria de estabilidad añadida. Sin embargo, debido a sus conocidos defectos de construcción interna—ausencia de una unión bancaria y de un Ministerio Europeo de Finanzas para el control de los déficits y endeudamientos de los distintos países miembros—y a la denominada incoherencia entre las decisiones de los países miembros de la eurozona (17) y las decisiones de la Comisión Europea (Bruselas) de la UE-27, la Unión Monetaria parece estar abocada a continuar siendo una de las causas de la delicada situación en la que se encuentran muchos países europeos, y no una solución a sus problemas. ▷

³⁰ Una protección integral del medio ambiente requeriría una nueva aproximación del capitalismo, más orientada hacia las soluciones colectivas.

José Miguel Andreu

Si se observara la historia de la Unión Europea y sus progresivas ampliaciones, podríamos deducirse que a partir de su fundación (en 1957), y hasta las ampliaciones de 2004-07, la dispersión económica de las rentas per cápita de los distintos miembros ha sido casi monótonamente creciente. Esto quiere decir que desde una perspectiva económica los países miembros de la UE han devenido progresivamente más heterogéneos.

Generalizando el caso de la heterogeneidad, habría que subrayar que la UE es hoy un grupo de 27 países heterogéneos; pero no sólo en términos de renta per cápita, sino también en términos de idioma hablado, tamaño geográfico, número de habitantes, desarrollo tecnológico, desarrollo cultural y social, pasado histórico (algunos dominaban a los otros), y ambiciones políticas (algunos con pretensiones globales y otros no). Además, hay países que pertenecen a la eurozona, y países que no están en ella, por lo que su comportamiento también puede ser heterogéneo en relación con las políticas desarrollables por la eurozona.

Esa heterogeneidad de países impide, asimismo, saber hacia dónde se va o hacia dónde se quiere ir; y por dónde, cómo y cuándo se quiere ir. En definitiva, todo parece indicar que hoy se carece en Bruselas de una «teoría sobre Europa». La hubo pero ha desaparecido.

Ante la ausencia de una teoría compartida sobre Europa y los objetivos a alcanzar, y en presencia de países que carecen de fidelidad al colectivo, no es de extrañar que pocos quieran ya financiar un proyecto en estado delirante. El espectáculo dado en 2005 —en pleno auge económico— cuando se aprobó en Bruselas el escuálido presupuesto anual de la UE para el período 2007-2013, de alrededor del 1 por 100 del PIB agregado, fue realmente bochornoso; espectáculo que ha empeorado en otoño de 2012, al discutirse los presupuestos para 2014-2020, debate en el que el Reino Unido y Bruselas están abandonando una reducción significativa del anterior 1 por 100 del PIB agregado.

Todo esto es indicativo de lo que es la actual UE-27: una Unión en la que una gran mayoría quiere

ser financiada por los demás en términos netos, en tanto que los países más ricos muestran ya una clara reticencia a financiar *sine die* a los demás; y ello mientras que por la vía del *dumping* fiscal (menores tipos en el Impuesto de Sociedades), algunos miembros, recientes receptores netos de fondos públicos europeos, tratan de atraer inversiones privadas desde los países miembros más ricos; o simplemente se benefician de la domiciliación fiscal en sus territorios de las empresas actuantes en otros Estados miembros en perjuicio de la recaudación impositiva de los últimos. Ciertamente, todo un abuso de una legalidad, inaceptable a medio plazo.

Ntese que cuando se sientan en una mesa 27 representantes que se consideran iguales a efectos decisivos —porque se requiere de unanimidad en el asunto a discutir— y alguno de los países representados tiene una población de 82 millones (5 tienen más de 45 millones) en tanto que 11 países miembros tienen poblaciones de 5 millones o menos (6 países con dos millones o menos), siendo una gran parte de los pequeños sustancialmente más pobres que el resto, no pueden esperarse avances significativos; y ello porque los países pequeños tenderán a elevar demasiado el precio de su asentimiento.

Ciertamente querer mantener individualmente la soberanía, sin ceder una parte sustancial de la misma al colectivo, al tiempo que se es de pequeña dimensión a escala planetaria³¹ —como sucede con los 11 países pequeños de la UE-27, y también con todos los demás— y a la vez querer ser competitivo, en términos económicos y políticos, con los grandes Estados unitarios del mundo actual, es como querer cuadrar un círculo o hacer una tortilla sin cascar huevos. La unión hace la fuerza y la desunión impide alcanzarla; se trata de algo tan sencillo como eso, que pocos quieren aceptar.

Así pues, si la eurozona (o parte de ella) quiere subsistir en el actual marco del desplazamiento de la actividad industrial hacia Asia y de la hetero- ▷

³¹ Ni siquiera Alemania, con sus 82 millones de habitantes, puede ser considerada como un país suficientemente dimensionado como para competir en el futuro con las grandes entidades unitarias, citadas anteriormente.

ESPAÑA, EUROPA Y EL DRAMA ECONÓMICO ACTUAL

CUADRO 1
CRECIMIENTO ANUAL MEDIO DEL PIB DE LAS DIFERENTES REGIONES DEL MUNDO
(En porcentaje)

	1980-1990	1990-2000	2000-2010
Mundo	3,3	2,9	2,7
Países de renta baja	4,5	3,2	5,5
Países de renta media	3,3	3,9	6,4
Renta media-baja	4,1	3,8	6,3
Renta media-alta	2,7	3,9	6,5
Países de renta media y baja	3,5	3,6	6,2
Asia Oriental y Pacífico	7,9	8,5	9,4
Europa Oriental y Asia Central	(-)	-1,8	5,4
América Latina y Caribe	1,7	3,2	3,8
Oriente Medio y Norte África	2,0	3,8	4,7
Sur de Asia	5,6	5,5	7,4
África Subsahariana	1,6	2,5	5,0
Países de renta alta	3,3	2,7	1,8
Eurozona	2,4	2,0	1,3
Algunos países relevantes			
EEUU	3,5	3,6	1,8
China	10,1	10,6	10,8
India	5,8	5,9	8,0

Fuente: Banco Mundial-World Bank (1992 y 2012), World Development Indicators.

geneidad de sus miembros, generadora de inconsistencias, tendrá que saltar la barrera de la soberanía nacional y constituirse en una entidad política unitaria, es decir en un Estado federal selectivo (de 8-12 miembros de la actual eurozona)³² que pueda competir con los grandes Estados mundiales de hoy: EEUU, China, India, Rusia, Brasil, etcétera.

4. El desplazamiento estructural hacia Asia como problema nuclear de Occidente

A partir de las dos formas alternativas de política macroeconómica ensayadas para salir supuestamente de la crisis –la keynesiana y la neoclásica– la primera posiblemente induciendo inflación a medio plazo, y la segunda posiblemente induciendo desempleo a corto-medio plazo, los Gobiernos occidentales (sobre todo EEUU y la UE) han tomado decisiones diferentes y no coordinadas. Sin embargo, con independencia de la política elegida, los Gobiernos occidentales se enfrentan con un problema cuya solución no está descrita en los manuales de Macroeconomía.

³² Notese que de ningún modo se defiende aquí la posibilidad de federar hoy por hoy a los 27 países de la UE-27, porque algunos ni siquiera lo desean. Ni tan siquiera la posibilidad de federar a los 17 miembros de la eurozona, porque algunos son sustancialmente heterogéneos.

Esto se debe al hecho de que cuando la Macroeconomía apareció en 1936, la mayor parte de las economías permanecían relativamente cerradas³³ y la aparición de un desplazamiento masivo de la actividad industrial hacia Asia no era imaginable³⁴. Ciertamente, este desplazamiento sólo empezó a percibirse con claridad a comienzos de los años 2000. Pero notese que ese movimiento estructural de la actividad industrial es realmente un problema de naturaleza microeconómica que tiene mucho más que ver con la flexibilidad de los mercados, con los salarios relativos, con los horarios de trabajo, y con las tecnologías industriales diferenciadas de las distintas regiones del planeta³⁵, que con políticas de demanda agregada que pueden generar provisionalmente más o menos inflación, o más o menos actividad económica real o empleo.

Así pues, dejando a un lado los problemas de la actual fragilidad de los sistemas bancarios, y del exagerado endeudamiento de varios países de la ▷

³³ Asimismo, en los años cincuenta se puso de moda la llamada «política de sustitución de importaciones», para acelerar supuestamente el crecimiento de los países en desarrollo.

³⁴ En relación con ese desplazamiento estructural puede verse UNIDO en *Industrial Development Report 2009*, Section 1: Structural changes in industry and the global economy.

³⁵ En los planes de estabilización impuestos por el FMI a países con problemas de balanza de pagos, las correcciones macroeconómicas de carácter contractivo fueron siempre complementadas con modificaciones de los tipos de cambio (devaluaciones).

José Miguel Andreu

eurozona –que durante años perturbarán adicionalmente la recuperación económica de Europa– la adaptación al desplazamiento industrial hacia Asia Oriental es el problema económico más importante que tendrá que resolver Occidente en el futuro, siendo sus efectos mucho más duraderos que la lenta fase de recuperación de la actual crisis financiera.

Con sus capacidades institucionales limitadas, con sus acciones deficientemente coordinadas, y tratando de resolver urgentemente los problemas más obvios (la fragilidad bancaria y el endeudamiento público), los Gobiernos occidentales no se han atrevido, singularmente en Europa, a explicar a sus ciudadanos la pura y dura realidad del actual drama económico: que una parte relevante de lo que produce la industria en Occidente cuesta en otras partes del mundo, sobre todo en Asia Oriental, sólo la mitad o incluso un tercio de lo que cuesta en Occidente. De resultados de lo anterior, muchos empleos occidentales ni pueden ni podrán ser salvados a corto y medio plazo con «falsos milagros macroeconómicos», implementados por ministros de finanzas «geniales»³⁶. Me refiero a ciertas medidas de política económica tradicional –típicas del último cuarto del siglo XX e implementadas en un contexto en el que no se producen desplazamientos estructurales significativos– tales como la elevación de un impuesto mientras se reduce otro (u otros), la elevación del gasto público y/o la reducción de impuestos, o incluso la simultánea «reducción» del gasto público o de los impuestos «pagados por los ricos», etcétera. Ninguna de esas políticas tradicionales, defendidas por keynesianos (Krugman, Stiglitz, etcétera) o neoclásicos fueron aproximaciones relativa y circunstancialmente válidas en el siglo XX, pero hoy no parecen ya ser capaces de resolver las decepcionantes tendencias económicas de Occidente, negativas ya desde hace dos décadas, y no sólo desde 2008.

Aunque a veces conocer la verdad sea desagradable, los Gobiernos occidentales deberían informar

³⁶ Para resolver ese problema hará falta, en todo caso, el concurso de esfuerzos extraordinarios de la población, que compensen la falta de adaptación previa.

mar a sus ciudadanos sobre el alcance de los problemas pendientes; de otro modo la gente estará totalmente desorientada cuando los Gobiernos les demanden nuevos esfuerzos –relacionados con estilos de vida más sostenibles– que necesariamente tendrán que ser implementados en el futuro. En realidad, la estabilidad del nivel de empleo y de los PIB no volverán a los países occidentales hasta que estos no se ajusten a lo que Occidente diseñó a lo largo de las dos últimas décadas: una casi completa libertad en los movimientos de capitales hacia el exterior³⁷, lo que provocó una quasi-globalización en el tráfico de bienes, servicios y capitales, que ha favorecido la creación de empleo en los países en desarrollo. Al tiempo, manteniendo prácticamente intactas las restricciones a los movimientos internacionales de trabajo³⁸, los Gobiernos occidentales «trataron»³⁹ de detener el ajuste a la baja de los salarios, impidiendo al tiempo el desarrollo de una distribución más justa de la riqueza a escala global.

Ciertamente, las tendencias comparadas de la evolución de los PIB y de los PIB per cápita en las últimas tres décadas, y particularmente en los últimos 10 años, dejan poco margen de error para la interpretación: EEUU está perdiendo parte de sus diferencias acumuladas en términos de PIB y PIB per cápita –todavía altas– con los países emergentes más importantes, particularmente en relación con los de Asia Oriental, y especialmente con China; y Europa está cediendo terreno en términos de PIB y PIB per cápita⁴⁰ en comparación con EEUU. En este contexto, a menos que los salarios occidentales sufran un severo retroceso, la creación de empleo ▷

³⁷ Obsérvese que esa libertad no es enteramente bidireccional, dado que muchos países en desarrollo no aceptan todas las entradas de capital extranjero, a fin de proteger selectivamente su industria local. Al tiempo la mayor parte de las salidas de capital están controladas por los correspondientes Gobiernos.

³⁸ Esto ocurrió con la excepción de los movimientos internos de mano de obra dentro de la Unión Europea.

³⁹ Ninguna de esas políticas tradicionales, defendidas por keynesianos (Krugman, Stiglitz, etcétera) o neoclásicos fueron aproximaciones relativa y circunstancialmente válidas en el siglo XX, pero hoy no parecen ya ser capaces de resolver las decepcionantes tendencias económicas de Occidente, negativas ya desde hace dos décadas, y no sólo desde 2008.

⁴⁰ La cesión en términos de PIB per cápita es de menor entidad.

ESPAÑA, EUROPA Y EL DRAMA ECONÓMICO ACTUAL

podrá degradarse a niveles en Occidente, y con especial intensidad en ciertos países de la eurozona⁴¹.

Profundizando en el análisis de las pérdidas de empleo a largo plazo, puede afirmarse que, si no aparecieran movimientos contra-históricos, como por ejemplo un intenso retorno al proteccionismo en Occidente o en la UE, el desplazamiento de la producción industrial hacia Asia se consolidará. Al tiempo, como ya ha sucedido en la última década, 2000-2010, las exportaciones conjuntas de los países en desarrollo, incluyendo las de los emergentes, debido a su crecimiento más rápido, serán equivalentes en un máximo de 25 años a las de los países ricos; por su lado, e inesperadamente, los gastos de defensa realizados por Occidente también serán rebasados por los de los países en desarrollo (en particular en relación con la competencia entre EEUU y China) en unos 25-30 años. Los resultados económicos basados en las expectativas anteriores serán más o menos semejantes a los presentados en 2003 en el famoso informe presentado por Goldman-Sachs sobre los BRIC, aunque probablemente con un proceso de convergencia más rápido que el esperado: en 2050, o probablemente antes (2040), en los primeros puestos del *ranking* mundial, y con gran ventaja sobre los demás en términos de PIB, y por este orden, se situarán China, EEUU e India⁴².

Dejando a un lado otras consecuencias políticas, ha de subrayarse que el desplazamiento industrial hacia Asia, promovido en gran medida por los Gobiernos occidentales a instancia de su propia industria, producirá en Occidente algunos cambios

microeconómicos difícilmente sorteables: 1) se producirá una significativa reducción del diferencial de salarios —en términos reales o en términos de tipos de cambio⁴³— todavía hoy muy favorable a los trabajadores occidentales y de la eurozona por comparación con los de Asia; 2) un incremento en Occidente de los beneficios absolutos y relativos generados en el extranjero —en los países emergentes— y transferidos a EEUU y a la eurozona⁴⁴; y 3) como consecuencia de las anteriores tendencias, un cambio en la distribución personal de la renta en Occidente, menos favorable a los trabajadores (europeos y occidentales).

Como respuesta a sus mayores costes laborales, y dotados de unas tecnologías y productividad que probablemente rendirán progresivamente menores ventajas a Occidente, la creación de empleos en ese hemisferio será menor; como también lo será la evolución de las tasas de crecimiento del PIB. Tasas de crecimiento del PIB, del 1,5-2 por 100, podrán ser durante muchos años el techo del crecimiento potencial de Occidente en términos de medias. Esto ocurrirá a partir del estancamiento demográfico (sobre todo en la eurozona), a causa de la falta de mano de obra sobrante en las áreas rurales, y por la caída significativa del crecimiento de la productividad laboral en la industria y los servicios.

En paralelo a esa tendencia hacia la relativa decadencia de la economía occidental, y tras años de ingenua espera de una recuperación improbable de la pasada prosperidad y tendencias, crisis políticas sucesivas —que en los próximos 2-4 años podrán alcanzar su cenit— son esperables en algunos países occidentales. Tales crisis políticas finalmente cederán cuando los ciudadanos occidentales ▷

⁴¹ Se ha conocido recientemente que Francia ha perdido en la última década, 2000-2010, en torno a 500.000 empleos industriales; y 100.000 en los últimos tres años. Esto significa que Francia perdió 400.000 empleos industriales en el periodo expansivo 2000-2007, lo que certifica que los empleos industriales franceses se trasladaron a Europa Oriental y hacia Asia antes del comienzo de la crisis. Lo mismo ha debido ocurrir en otros países occidentales. Ver *lemonde.fr* de 28 Dic. 2011.

⁴² Obsérvese que, junto a esos 3 países líderes se situará la «Federación Europea» si ésta llega a crearse. En nuestra opinión esa Federación Europea será un Estado unitario que podrá contener de 8 a 12 miembros actuales de la eurozona. Esta Federación será creada necesariamente en unos pocos años a fin de superar los inconvenientes estructurales e institucionales de la actual Unión Monetaria. Ver Rahman, RD. y Andreu, JM. (2005) in: *Overcoming the EU crisis*. Ceres Edicions, Tunis.

⁴³ En relación con el comercio internacional y para un país que es una entidad política única, la devaluación de su moneda juega un papel similar a una reducción interna de sus salarios reales. Ahora bien, para un país que comparte su moneda con otros, como sucede en el caso de los miembros de la Eurozona, una reducción significativa directa de sus salarios reales será una derivada casi forzosa para la recuperación del equilibrio internacional; pero tal reducción podrá tomar demasiado tiempo.

⁴⁴ Esto se deberá a las ventajas que los capitalistas occidentales encuentran en el este de Asia (menores costes unitarios), y a los esperables tipos de interés (mayores) y tasas de beneficios (más altos) esperables en Occidente a largo plazo.

José Miguel Andreu

comiencen a adaptarse a los nuevos parámetros que regirán la economía mundial en la primera mitad del siglo XXI; es decir, cuando comiencen a aceptar importantes reducciones de sus patrones de consumo y de estilo de vida, para ser competitivos. Al tiempo, el 84 por 100 restante de la población global experimentará en términos de medias⁴⁵ significativas mejoras a largo plazo en sus niveles de vida.

5. Políticas equivocadas de los países occidentales: globalización a diferentes velocidades y precipitada globalización de los movimientos de capitales

Si comparamos la reciente y rápida –aunque asimétrica– liberalización de los movimientos de capitales en Occidente, con el lento progreso de la liberalización del comercio a través de las sucesivas negociaciones del GATT⁴⁶ iniciadas en 1947, tendremos que admitir que la liberalización de los movimientos de capitales se realizó de manera sumamente arriesgada.

Dados sus posibles e importantes efectos a corto plazo sobre el empleo local, el proceso de liberalización del comercio externo siempre se ha realizado por los diferentes países del mundo (rondas GATT) de modo extremadamente cauto. Incluso los países miembros de la Unión Europea también se tomaron su tiempo, liberalizando lentamente su intercambio mutuo de bienes y servicios hasta alcanzar el llamado Mercado Único: un proceso que duró nada menos que tres décadas y media, desde 1957 hasta 1992⁴⁷. De modo opuesto a ese

comportamiento prudente, Occidente animó y promovió desde los primeros años noventa una rápida liberalización de los movimientos de capitales, mientras los movimientos internacionales de trabajadores permanecían prohibidos en la mayor parte de las regiones económicas del planeta⁴⁸.

Como ya hemos sugerido en otros lugares⁴⁹, si los mercados laborales locales no son lo suficientemente flexibles y/o las migraciones están limitadas, una repentina liberalización de los movimientos de capitales a escala global o regional, producirá efectos negativos sobre el empleo local en los países emisores netos de capital.

A escala interna, en la medida en que los movimientos intraeuropeos de capitales fueron liberalizados en Europa, pero los movimientos de trabajadores –aunque formalmente liberalizados se enfrentaban a significativas barreras naturales (idioma, educación, etc.)– la reacción salarial (a la baja) a los movimientos netos de capitales dirigidos hacia otros países miembros no fue rápida sino extraordinariamente lenta, dando lugar ocasionalmente a rápidas pérdidas de competitividad.

Por su lado, si el capital se marchara de Europa –como sucedió con el desplazamiento industrial hacia el Este o hacia Asia– el desempleo en la eurozona crecerá progresivamente, si los salarios fueran rápidos a la baja en Europa y si la emigración al exterior no fuera posible o fuera muy dificultosa⁵⁰. Alternativamente, si el capital extranjero entrara en un país miembro de la eurozona, y la oferta laboral de ese país contuviera una importante dosis de escasez, en tanto la inmigración hacia ese país estuviera (natural o legalmente) limitada, los salarios se dispararían al alza, estrangulando los beneficios esperados por los capitales de entrada ▷

⁴⁵ Se dice en términos de medias porque en función de su estructura productiva, menos inclinada hacia la industria y más hacia la explotación de recursos naturales o agrarios, algunos países «en desarrollo» podrán quedar retrasados con respecto a los países «emergentes» (más inclinados hacia la producción industrial).

⁴⁶ En 1995, los llamados General Agreements on Tariffs and Trade (GATT) pasaron a formar parte de la Organización Mundial del Comercio (OMC o WTO).

⁴⁷ Este es el período comprendido entre la firma del Tratado de Roma (1957), que creó la Comunidad Económica Europea (CEE), y el momento en el que el Tratado del Acta Única (1986) entró en vigor (1992).

⁴⁸ Otra manifestación de comportamiento imprudente de los políticos de Occidente fue la creación por la UE de una, altamente defectuosa, Unión Monetaria.

⁴⁹ Ver Andreu JM. & Rahman RD. (2009) en: *Global Democracy for sustaining Global Capitalism*. Academic Foundation, New Delhi, India.

⁵⁰ Esta imposibilidad económica venía dada porque los salarios más bajos o los menores costes unitarios de producción en países (como China) hacia los que los capitales occidentales se movían, chocaban con unos subsidios por desempleo (en Occidente, en la UE) que eran más altos que los salarios más bajos aludidos (en China o en otros lugares).

reciente, lo que también ha sucedido en ciertos países europeos.

Los argumentos anteriores nos llevan a dos conclusiones básicas: 1) la liberalización de los movimientos de capitales no debería haberse hecho de modo rápido si los diferentes mercados laborales contenidos en el área liberalizada no fueran totalmente flexibles, porque en este caso, una rápida liberalización podría inducir problemas sociales significativos, como ha acaecido en la eurozona. Paradójicamente, tales movimientos permitieron a los empresarios occidentales resolver sus problemas de competitividad en el comercio de bienes a escala mundial, mientras los Gobiernos occidentales tendrían que hacerse cargo del progresivo desempleo nacional a medio y largo plazo⁵¹ y de la subsiguiente y automática reducción progresiva de los salarios reales de los trabajadores, generadora de protestas. En suma, la liberalización de los movimientos de capitales debería haberse ejecutado a una velocidad menor, a fin de poder evaluar la progresión temporal de sus efectos; lo que hubiera provisto a las autoridades con el suficiente tiempo como para reaccionar si fuera necesario; y 2) la liberalización de los movimientos de capitales entre países pertenecientes a una Unión Monetaria no debería haberse precipitado si no hubiera autoridades y reglas comunes en los campos de la banca, los impuestos y las finanzas públicas, ausencia que ha resultado evidente en el caso de la UE (con la aparición de problemas financieros privados, creados por los fuertes préstamos concedidos por los Bancos del Norte a los Bancos del Sur sin una supervisión bancaria suficiente).

Como hace años Lipsey y Lankaster⁵² describieran en su conocida «Teoría del Second Best», liberalizar totalmente un mercado adicional (de capitales) —si otros mercados relevantes (laborales) no estuvieran totalmente liberalizados— no ga-

rantizar la mejora del bienestar económico general. Así pues, tomando en consideración las previsibles consecuencias de una repentina liberalización de capitales, generadora de movimientos masivos de los mismos, tal política debería haberse desarrollado de modo mucho más prudente en Occidente y no precipitadamente. Además, teniendo en cuenta que esos movimientos⁵³ se realizan normalmente a través de bancos multinacionales, que eventualmente pueden poner en riesgo los sistemas nacionales o regionales de pagos, una separación de actividades de los distintos bancos era vital, pero sin embargo, ni fue implementada ni restaurada.

6. Ausencia de regulaciones económicas globales y de gobierno global eficiente

Aunque muchos reconocen que hoy vivimos en un mundo globalizado, pocos han aceptado que se necesita urgentemente institucionalizar una gobernanza global de carácter democrático, capaz de producir, entre otros bienes públicos globales, regulaciones económicas globales convenientes para todos. En su lugar, la práctica actual se limita a una «coordinación voluntaria» dubitativa y vacilante, a menudo inducida por una política de alianzas en determinados foros como el G-20. Ntese que esos foros no pueden ni sistemática ni eficientemente proveer a la sociedad global de ciertos bienes públicos globales relevantes, tales como una adecuada regulación económica global, debido a los intereses contradictorios de las partes implicadas.

Por ejemplo, el «rechazo acordado» de los paraísos fiscales⁵⁴ por parte del G-20 no se ha ▷

⁵³ Sean estos a corto o a largo plazo.

⁵⁴ Al tiempo que, «para reducir los costes de producción y financiación», la liberalización general de los movimientos de capitales se ha hecho a una velocidad exagerada y claramente inconveniente, los paraísos fiscales —que por sí mismos dan cobijo a instituciones financieras cuyas actividades principales son el lavado o la ocultación de dinero, contra «altas tarifas profesionales»— continuaron su existencia. Efectivamente, tras algunas gestiones y acuerdos con esos paraísos fiscales, principalmente en conexión con investigaciones criminales, los Gobiernos occidentales no han forzado su aislamiento, por lo que continúan operativos.

⁵¹ En algunos lugares (EEUU, Irlanda, España, etc.) el esperable crecimiento del desempleo provocado por el desplazamiento industrial hacia Asia, etc. se mantuvo oculto durante años por un acelerado crecimiento no sostenible del empleo en el sector «Residencias».

⁵² Lipsey, R. y Lankaster, K. (1956): *The theory of the second best*, *Review of Economic Studies*.

José Miguel Andreu

materializado en avances importantes, salvo en casos de investigación criminal (fiscal) desencadenados por los países de la OCDE, habiéndose dejado el grueso del «dinero oculto» prácticamente intacto⁵⁵. Similarmente, puede observarse un profundo silencio en lo que atañe a las necesarias medidas colectivas a aplicar contra el comportamiento monopolístico y especulativo en ciertos mercados (de materias primas estratégicas como el petróleo o incluso los cereales), que en las últimas décadas han causado serias perturbaciones cíclicas y/o promovido espasmódicas fluctuaciones de precios, o inflaciones indeseables.

Con sorpresa, la sociedad global también ha sido testigo del ajuste a muy largo plazo diseñado por el G-20 en relación con las nuevas ratios de capital de los bancos para mejorar la estabilidad del sistema financiero global. Asimismo, de vuelta a casa, los debates internos en los países participantes han tendido a retrasar aún más los ajustes propuestos por el G-20.

Más remarcable aún es el hecho de que, lejos de corregir hasta el final los fallos del mercado global, el G-20 o el FMI hayan cambiado inesperadamente dos veces su perspectiva macroeconómica en menos de cuatro años, moviéndose desde recomendar una expansión generalizada del gasto público (2008) a prescribir una severa reducción de los déficits y endeudamientos públicos (2010), y a demandar una aplicación menos drástica de los recortes (2012). Movimientos claramente contradictorios y desestabilizadores, inspirados sucesivamente por algunos

participantes con poder de mercado y por Gobiernos nacionales importantes –principalmente conservadores– en tanto que las políticas correctoras debieran haber sido implementadas de modo neutral y menos fluctuante bajo el control de un gobierno global eficiente⁵⁶.

Aunque la necesidad de implementar ya una gobernanza global es bien patente, ha de subrayarse que la mayor parte de los académicos «de prestigio» no han adoptado una postura crítica en relación con los problemas económicos globales mencionados. Ello se debe a que la mayor parte de ellos están agrupados en familias académicas, y atados a sus principios fundamentales, incluyendo el nacionalismo, al tiempo que casi todos ellos exhiben un respeto exagerado por aquellos que están actualmente al cargo en grandes bancos privados y otras entidades financieras públicas multilaterales. Ciertamente, esos académicos a menudo sueñan con acabar sus carreras profesionales en esas instituciones, observación también válida para los políticos, lo que les «obliga» a hacer la vista gorda en relación con ciertos desarrollos económicos poco recomendables. Este comportamiento contra-científico de los académicos fue ya descrito en 1975 por el recientemente desaparecido Feyerabend⁵⁷, como un «*miedo insuperable a la crítica*», que podrá expulsarlos de sus posiciones profesionales.

7. España en el rompecabezas descrito

Quiérase reconocer o no, España no es ya un país económicamente autónomo, sino dependiente económicamente de la UE-27 y de la eurozona, dos organizaciones de gobernanza difícil y, a veces, incoherente, en las que el principio de la unanimidad –que es absolutamente básico para avanzar en temas relevantes (Tratado de Lisboa)– produce vetos. Se ▷

⁵⁵ Es absolutamente inadmisible que «pequeños» para los fiscales, incluyendo los pertenecientes a ciertos países europeos de «prestigio», continúen parasitando a la mayoría, particularmente en tiempos de crisis aguda. Henry, S. J. (2012), en su publicación *The price of the offshore revisited* sugiere que el importe total de los capitales indebidamente protegidos en los paraísos fiscales alcanza hoy la cifra de 25,000 billones de dólares, una cantidad semejante al PIB conjunto de EEUU y Japón y equivalente al 40% del PIB mundial. De acuerdo con Henry, los depósitos anuales en los paraísos fiscales vienen a representar en la actualidad una cifra de alrededor de 280.000 millones de dólares americanos, cifra como el doble de la dedicada anualmente a la Ayuda Oficial al Desarrollo. De otro lado, el periódico Financial Times Deutschland se alaba recientemente que Singapur está sustituyendo a Suiza como paraíso fiscal para los alemanes, que en la primera mitad de 2012 han redepositado en Singapur unos 500.000 millones de dólares-USA.

⁵⁶ En octubre de 2012, el FMI –desconcertado por la caótica evolución de la economía de Occidente– cambió de nuevo sus recomendaciones de 2010, sugiriendo ahora correcciones mucho más flexibles del déficit y del endeudamiento.

⁵⁷ Feyerabend, P. (1975) in «Against the method», NLB, London.

ESPAÑA, EUROPA Y EL DRAMA ECONÓMICO ACTUAL

da el caso de que algunos miembros pertenecientes a la eurozona (Alemania) usan el veto para ahorrarse el comportamiento del colectivo a lo preestablecido estatutariamente (en el BCE) por ellos mismos, al tiempo que otros no miembros de la eurozona (Reino Unido) usan de su veto para detener en Bruselas avances que supuestamente no les convienen, bien en los campos de las finanzas y presupuestos comunitarios, o bien en cuanto a la cesión de soberanía. En definitiva, hoy más que nunca es difícil decir que en la UE-27 o en la eurozona haya un Gobierno de mayoría. Se trata de dos conjuntos superpuestos de comunidades nacionales democráticas que, paradójicamente viven sometidas a vetos (básicamente por dos de ellas), algo que tendrá que cambiar necesariamente en un próximo futuro.

La negativa situación institucional y la decadencia económica de Europa (eurozona) en el marco global (Cuadro 1), así como la lenta velocidad de resolución de la crisis bancaria y del déficit público en España, son datos que dejan muy poco margen a la política económica española para la implementación de acciones espectaculares. En este sentido, pretendidas soluciones keynesianas propias del pasado siglo xx –sugeridas en España desde la oposición– o neoliberales planteadas a escala nacional por el Gobierno actual siguiendo las recomendaciones de Bruselas, no han sido, o no son, especialmente prometedoras.

Quizás lo mejor sea hacer modestas políticas nacionales de un cierto rigor⁵⁸ al tiempo que aceptamos lo que realmente es España⁵⁹: 1) una fracción discreta (equivalente al 11,6 por 100) del PIB de la eurozona, territorio cuyo futuro económico en las próximas décadas no va a ser precisamente

espléndido, ni en crecimiento productivo ni exportador; y 2) un país que, con una población del 0,7 por 100 de la del planeta, produce un 2,3 por 100 del PIB del mundo, pero que solo exporta el 1,6 por 100 de las mercancías totales intercambiadas⁶⁰, aun cuando exporte bienes y servicios por un importe del 2,1 por 100 del total. Todo esto quiere decir que aunque somos un país significativamente más rico que la media mundial, somos una economía cuyo sector exterior no es nuestro principal motor económico. Nótese que lo mismo sucede en la eurozona –la que con un 19,2 por 100 del PIB del planeta exporta bienes y servicios fuera del perímetro comunitario tan solo por un 13 por 100– o en EEUU que, con un PIB del 23,4 por 100 exporta tan solo alrededor del 10 por 100 del total mundial.

En relación con lo que pueda individualmente hacerse, ha de enfatizarse que formamos parte de un mundo globalizado, que después de haberse movido desequilibradamente en favor de Occidente y de Europa desde la Revolución Industrial –o si se quiere entre 1945 y 1990– hoy se está moviendo en dirección contraria. Es decir, estamos en una zona del planeta (Europa) que después de una larga hegemonía económica compartida con otros países occidentales, en los últimos 20 años ha comenzado a perder cuota en muchas variables económicas en favor de los países emergentes y en desarrollo.

Como quiera que España se mueve en un contexto geográfico de crecimiento lento, al igual que sucede con muchos países de la eurozona, continuar ganando cuota de mercado exportador requeriría, entre otras modificaciones, una reducción significativa de los salarios españoles, compatible con una reducción del déficit público y del endeudamiento, lo que generará tanto más desempleo a corto-medio plazo cuanto menor sea el ritmo de reducción salarial.

Llegados a este extremo ha de concluirse que España, como muchos de sus socios de la eurozona, tienen hoy capacidades muy limitadas, primero para la nivelación de sus economías, y después ▷

⁵⁸ Como por ejemplo eliminar organismos autónomos (TV regionales, etcétera) y empresas públicas, organismos u órganos administrativos duplicados a nivel estatal o autonómico, cuya ausencia pocos notarán, al tiempo que se reducen o se ponen techos a los sueldos de los altos ejecutivos de las empresas públicas, y también de las privadas que funcionen con ayudas públicas (ese techo podrá ser el sueldo del presidente del Gobierno). Nótese que en países como Holanda, el techo de los sueldos de los ejecutivos de los bancos privados intervenidos, es el sueldo de su Primer Ministro.

⁵⁹ Con cifras de 2010 del World Development Indicators (2012).

⁶⁰ Aunque exportamos un 3,2% de los servicios exportados en todo el mundo.

José Miguel Andreu

para recuperación económica. Por ello se hace necesario actuar no sólo coordinadamente como se ha intentado hasta ahora, con el resto de países de la eurozona – lo que visiblemente ha resultado poco exitoso– sino de modo conjunto y solidario. No queda más remedio que, rebasando el concepto retórico «de más Europa», constantemente reclamado por algunos políticos europeos con la boca pequeña, ir ya directamente hacia una federación europea realista y funcional, de carácter selectivo.

Todo lo demás – actuaciones más o menos disgregadas– no harían más que perjudicar a los distintos pueblos europeos, los que, sin embargo, adecuadamente reorganizados en un Estado unitario que funcione, o en relación con él, podrán afrontar el futuro con más posibilidades de éxito; un éxito que en todo caso y a medio plazo será relativo, dado lo adverso de las actuales tendencias, que probablemente se mantendrán en vigor durante buena parte de la primera mitad del siglo XXI.

Ha de insistirse en que, como las actuaciones solidarias de financiación a los más desfavorecidos tienen un límite cuantitativo en el corto plazo⁶¹, habrá que iniciar el proceso instaurando una federación selectiva de 8-12 países miembros de la eurozona, que sean relativamente homogéneos económicamente; y ello a fin de que la solidaridad entre ellos, a establecer desde el primer día, sea aceptable por todos los ciudadanos de esa federación restringi-

⁶¹ Los países más ricos no querrán compartirlo todo con los más pobres.

da. Lógicamente, España debería tratar de integrarse en esa federación selectiva. Quizá el fomento por todas las vías posibles de esa federación sea la mejor política económica a implementar en este momento por España, y por otros países miembros con amplia perspectiva actual y visión de futuro.

Entese que con la creación de la federación mencionada se resolverán automáticamente tanto los actuales problemas de incoherencia de la gobernanza de la UE-27 con la de la eurozona, como el elevadísimo déficit democrático acumulado por la Unión Europea actual (no olvidemos que al menos esos 8-12 países federados tendrán un parlamento democrático y un Gobierno común, ocupados del desarrollo de la agenda colectiva).

La anterior selectividad no implicará abandonar a su suerte a los restantes miembros de la UE-27, que por ahora no fueran lo suficientemente homogéneos económicamente; y es que los países que lo desearan siempre podrán permanecer relacionados con la nueva Federación Europea, a niveles de mercado común o de unión aduanera con aquella, hasta que alcanzan la homogeneidad requerida para acceder a la federación.

Nada será fácil en el futuro para Europa o España, con federación o sin ella. Sin embargo, la Federación Europea permitirá fijar unas estructuras presupuestarias coherentes con las políticas monetarias y cambiarias desarrolladas por el nuevo Banco Central de la federación, lo que a su vez permitirá dejar atrás los problemas que, por ignorancia o nacionalismo, crearon los padres de la actual eurozona.