



## Estadísticas de exportaciones de material de defensa y de doble uso en 2012

## En preparación

- Las ayudas públicas a la banca europea: el caso particular del sistema bancario italiano
- Agencias de Colaboración Público Privadas

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 3043

#### Directora

Ana de Vicente Lancho

#### Jefa de Redacción

Pilar Buzarra Villalobos

**Redacción:** Carmen Fernández de la Mora, **Consejo de Redacción:** Antonio M<sup>a</sup> Ávila, Antonio Carrascosa, Rafael Coloma, Begoña Cristeto, José M<sup>a</sup> Fernández, Luis Fuentes, Rafael Fuentes, José C. García de Quevedo, Rafael Gómez Pascual, Francesc Granell, Silvia Iranzo, Nicolás López, Alicia Montalvo, Vicente Montes Gan, María Naranjo, 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:** Eduardo Lorenzo. **Edición y Redacción:** Paseo de la Castellana, 162, planta 11. Teléfonos: 91 349 31 90; [www.revistasICE.com](http://www.revistasICE.com)

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

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

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./4500913  
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>



## S U M A R I O

		<b>En portada</b>
Subdirección General de Comercio Exterior de Material de Defensa y de Doble Uso	<b>3</b>	Estadísticas de las exportaciones españolas de material de defensa, de otro material y de doble uso, año 2012
		<b>Colaboraciones</b>
Manuel Delacampagne Crespo	<b>33</b>	El Grupo del Banco Africano de Desarrollo. Funcionamiento y oportunidades para empresas españolas
Francisco Rodríguez Ortiz	<b>43</b>	Zona euro: unas reglas presupuestarias necesarias... no exentas de cierta irracionalidad económica
Virginia Cortijo Gallego	<b>57</b>	Posición de la Comisión Nacional de Valores estadounidense ante las Normas Internacionales de Información Financiera



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

## **ESTADÍSTICAS DE LAS EXPORTACIONES ESPAÑOLAS DE MATERIAL DE DEFENSA, DE OTRO MATERIAL Y DE DOBLE USO, AÑO 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, al mismo tiempo que se ofrece una detallada información tanto de las operaciones de exportación de este tipo de productos como de las acciones acometidas en los foros internacionales de control y no proliferación en el año 2012.

**Palabras clave:** armas de caza y deportivas, productos y tecnologías de doble uso, exportaciones autorizadas y realizadas, foros internacionales de control y no proliferación, cláusula *catch-all*, embargos, denegaciones, Tratado Internacional sobre el Comercio de Armas.

**Clasificación JEL:** F10, H56.

### **1. Introducción**

El informe de estadísticas incorpora las exportaciones autorizadas y realizadas de material de defensa, de otro material y de productos y tecnologías de doble uso del año 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.

El órgano encargado de autorizar cada una de las operaciones de comercio exterior de material de defensa, de otro material y de productos y tecnologías de doble uso, previo informe de la Junta Interministerial Reguladora del Comercio Exterior de

Material de Defensa y de Doble Uso (JIMDDU), es la Secretaría de Estado de Comercio adscrita al Ministerio de Economía y Competitividad. La Secretaría de Estado tiene los datos de todas las licencias de exportación autorizadas, mientras que los datos correspondientes a las exportaciones efectivamente realizadas están disponibles en el Departamento de Aduanas e Impuestos Especiales de la Agencia Estatal de Administración Tributaria adscrita al Ministerio de Hacienda y Administraciones Públicas.

El informe incluye los datos de las operaciones realizadas, habiendo sido obtenida esta información contrastando el Departamento de Aduanas e IIEE una a una las licencias de exportación concedidas, y comprobando cada uno de los envíos realizados. Por otra parte, la Secretaría de Estado de Comercio ha recabado directamente de las empresas información sobre las exportaciones efectuadas para así poder corregir cualquier divergencia en los datos. Esta ▷

\* 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.

Versión de junio de 2013.

facultad aparece contemplada en el artículo 9 del Real Decreto 2061/2008, de 12 de diciembre, por el que se aprueba el Reglamento de control del comercio exterior de material de defensa, de otro material y de productos y tecnologías de doble uso, modificado por el Real Decreto 844/2011, de 17 de junio, debiendo remitir semestralmente las empresas información sobre los despachos realizados.

Hay que precisar que en estas estadísticas no se han incluido las exportaciones temporales (envíos para reparaciones, homologaciones, pruebas, ferias, devoluciones a origen por material defectuoso) sin valor comercial.

El informe correspondiente a las estadísticas del año 2012 se compone de dos bloques. En el primero, se incluye la información relativa a la legislación española, la normativa comunitaria, los datos de las exportaciones españolas de material de defensa, de otro material y de productos y tecnologías de doble uso en el mencionado año y los principales avances habidos en los foros internacionales de control. El segundo bloque está compuesto por ocho anexos con información referida a las cifras de exportación en este tipo de productos durante el año 2012, las contribuciones españolas al Registro de Armas Convencionales de Naciones Unidas y al Documento OSCE sobre Armas Pequeñas y Ligeras, la relación de embargos de material de defensa y una relación de vínculos de interés en esta materia.

## 2. Legislación

### 2.1. Marco legislativo

La Ley Orgánica 3/1992, de 30 de abril de 1992, introdujo por primera vez en la normativa nacional los delitos e infracciones administrativas en materia de contrabando para el material de defensa y de doble uso. La Ley 3/1992 tipificaba el delito de contrabando en los mismos términos que la Ley Orgánica 12/1995, de 12 de diciembre de 1995, de Represión del Contrabando, considerando como tal la exportación de material de defensa o de

doble uso sin autorización o habiéndola obtenido mediante declaración falsa o incompleta.

La Ley Orgánica 12/1995 fue modificada en 2011 por medio de la Ley Orgánica 6/2011, de 30 de junio de 2011. Esta modificación era necesaria para, entre otras adaptaciones, recoger los cambios habidos en el ámbito del control del comercio exterior del material objeto de este informe.

Los cambios que la Ley Orgánica 6/2011 introdujo se resumen como sigue:

1. Sustitución de las definiciones existentes de exportación y de productos de doble uso, con el objeto de poder homologarlas con las del Reglamento (CE) N° 428/2009. Introducción de nuevas definiciones de importación, expedición, introducción y otro material y actualización de las definiciones existentes de precursores y agentes o toxinas biológicos.

2. Ampliación de la tipificación de delito a las importaciones, asistencia técnica, corretaje y transferencias intracomunitarias de material de defensa, de otro material y de productos y tecnologías de doble uso, así como a las importaciones y exportaciones de los productos utilizados para aplicar la pena de muerte o infligir torturas.

3. Elevación de los importes mínimos para la delimitación del delito de contrabando. Pasan a estar fijados en 150.000 euros de forma general, 30.000 euros en relación con las labores del tabaco y 50.000 euros en relación con los productos que pueden afectar a la seguridad en general, como el material de defensa, otros productos y los productos y tecnologías de doble uso o que puedan ser utilizados para infligir tortura u otros tratos o penas crueles, inhumanas o degradantes, entre otros.

En lo que respecta a la legislación específica de control del comercio exterior de material de defensa y de doble uso, el 29 de enero de 2008 entró en vigor la Ley 53/2007, estando la legislación española en esta materia constituida por primera vez por una norma de este rango. Dicha Ley fue desarrollada a través del Real Decreto 2061/2008, de 12 de diciembre, por el que se aprueba el Reglamento de control del comercio exterior de material de defensa, ▷

de otro material y de productos y tecnologías de doble uso.

En el año 2011 fue necesario a su vez llevar a cabo una modificación del Real Decreto 2061/2008 con el fin de poder incorporar las actualizaciones necesarias en la regulación de estas transferencias, completando y desarrollando lo establecido por la normativa comunitaria. La modificación se plasmó en el Real Decreto 844/2011, de 17 de junio de 2011, entrando en vigor el 2 de enero de 2012.

Uno de los dos elementos fundamentales que incluía este Real Decreto de modificación residía en la adaptación de la legislación española a la Directiva 2009/43/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 6 de mayo de 2009, sobre la simplificación de los términos y las condiciones de las transferencias de productos relacionados con la defensa dentro de la Comunidad. Su transposición por parte de los Estados miembros era necesaria, estando fijado el plazo para llevar a cabo la misma el 30 de junio de 2011.

El segundo elemento esencial radicaba en el hecho de que el Acuerdo Marco de 27 de julio de 2000, relativo a las medidas encaminadas a facilitar la reestructuración e integración de la industria europea de defensa (LoI), obligaba también a la adaptación de la legislación española a las clases de autorizaciones aplicables a las transferencias y procedimientos de exportación aplicables a los componentes, subsistemas y recambios entre los seis países firmantes de dicho acuerdo.

El Reglamento será sustituido en 2013 por una nueva actualización que tendrá como objeto introducir los cambios necesarios en la regulación de estas transferencias, completando y desarrollando lo establecido por la normativa comunitaria. El principal cambio estará constituido por la adaptación de la legislación española al Reglamento (UE) nº 258/2012 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 14 de marzo de 2012, por el que se aplica el artículo 10 del Protocolo de las Naciones Unidas contra la fabricación y el tráfico ilícitos de armas de fuego, sus piezas y componentes y municiones, que complementa la Convención de las Naciones

Unidas contra la delincuencia transnacional organizada. Dicho Reglamento será aplicable a partir del 30 de septiembre de 2013. Este reglamento incorpora una regulación nueva en el ámbito del comercio exterior con terceros países de armas de fuego de uso civil.

El segundo cambio residirá en la incorporación al ordenamiento jurídico español de las nuevas autorizaciones generales de exportación de la Unión Europea para la exportación de determinados productos de doble uso a determinados países específicos.

Las futuras modificaciones se pueden resumir como sigue:

1. Se realizará la adaptación de la legislación española al Reglamento (UE) nº 258/2012, por el que se establecen autorizaciones de exportación y medidas de importación y tránsito para las armas de fuego, sus piezas y componentes y municiones, procedimientos simplificados para exportaciones temporales de estas armas, exigencia de autorización expresa de las autoridades de los países de tránsito y obligación de indicar el marcaje de las armas de fuego en la autorización de exportación.

2. Se incorporarán a la legislación española las nuevas autorizaciones generales de exportación de la Unión para la exportación de determinados productos específicos de doble uso a determinados países específicos.

3. Se actualizarán las referencias en los Reales Decretos 2061/2008 y 844/2012 respecto al órgano regulador de este comercio, al haberse suprimido el Ministerio de Industria, Turismo y Comercio y la Secretaría de Estado de Comercio Exterior en el Real Decreto 1823/2011, de 21 de diciembre, por el que se reestructuran los departamentos ministeriales. De esta manera, se sustituirán las referencias al Ministerio de Industria, Turismo y Comercio por la del Ministerio de Economía y Competitividad y la Secretaría de Estado de Comercio Exterior por la de la Secretaría de Estado de Comercio.

4. Se introducirán las actualizaciones de la Ley Orgánica 12/1995, de 12 de diciembre, de Represión del Contrabando, por la Ley Orgánica 6/2011, de ▷

30 de junio, y a la modificación de la Ley Orgánica 10/1995, de 23 de noviembre, del Código Penal, por la Ley Orgánica 5/2010, de 22 de junio.

5. Se incorporará lo dispuesto en las Directivas 2010/80/UE, de 22 de noviembre de 2010, 2012/10/UE, de 22 de marzo de 2012, y 2012/47/UE, de 14 de diciembre, en lo referente a la actualización de la lista de productos relacionados con la defensa.

6. Se incluirá un nuevo apartado que explica el régimen de las introducciones de las transferencias intracomunitarias de mercancías procedentes de cualquier Estado miembro de la Unión Europea de material de defensa.

7. Se introducirá una cláusula de salvaguardia en el caso de destinatarios certificados de conformidad con los criterios establecidos en el artículo 9 de la Directiva 2009/43/CE en otro Estado miembro que no respeten las condiciones vinculadas a una Licencia General de Transferencia, o si se viesen afectados el orden público, la seguridad pública o los intereses esenciales en materia de seguridad.

8. Se modificará la composición de la Junta Interministerial Reguladora del Comercio Exterior de Material de Defensa y de Doble Uso (JIMDDU), para actualizarla al Real Decreto 1/2012, de 5 de enero, por el que se modifica el Real Decreto 1823/2011, de 21 de diciembre, por el que se reestructuran los departamentos ministeriales.

9. Se actualizarán los anexos correspondientes a los modelos de licencias, la solicitud de inscripción en el REOCE y el modelo de CII. Se introducirán los anexos correspondientes a los modelos de licencia de exportación e importación de armas de fuego de uso civil. Se actualizarán los anexos de las listas de productos sometidos a control (anexos I, II, y III) de acuerdo con los cambios habidos en las listas de los foros internacionales de control y no proliferación, incorporando además un listado de armas de fuego de uso civil, sus piezas y componentes esenciales y municiones, conforme al anexo I del Reglamento comunitario nº 258/2012.

En el apartado específico de la tramitación de las operaciones, es importante destacar que el análisis de las solicitudes de transferencia se efectúa

de acuerdo con la citada legislación (Ley 53/2007 y Reales Decretos 2061/2008 y 844/2011), analizando caso por caso y recabando el informe preceptivo y vinculante de la JIMDDU. Dicho análisis tiene como fundamento primordial el impedir la exportación de material de defensa a destinos en los que no se cumplan los ocho criterios de la Posición Común 2008/944/PESC, de 8 de diciembre de 2008, por la que se definen las normas comunes que rigen el control de las exportaciones de tecnología y equipos militares, así como la proliferación de armas de destrucción masiva.

Concretamente, en las operaciones de exportación de material de defensa se tienen en cuenta los ocho criterios de la Posición Común 2008/944/PESC y, además en las de armas pequeñas y ligeras, los criterios del Documento OSCE sobre armas pequeñas y armas ligeras de 24 de octubre de 2000.

Son también de aplicación la Resolución 55/255 de la Asamblea General de Naciones Unidas, de 8 de junio de 2001, 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 complementa la Convención de las Naciones Unidas contra la Delincuencia Organizada Transnacional; el Programa de Acción de Naciones Unidas para prevenir, combatir y eliminar el tráfico ilícito de armas pequeñas y ligeras en todos sus aspectos, así como el Reglamento (UE) nº 258/2012 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 14 de marzo de 2012, por el que se aplica el artículo 10 de dicho Protocolo. En este ámbito, es preciso mencionar la Posición Común del Consejo, 2003/468/PESC, de 23 de junio de 2003, sobre el control del correaje de armas, y el control de la asistencia técnica en relación con determinados usos finales militares a que se refiere la Acción Común del Consejo de 22 de junio de 2000.

De manera análoga, cabe mencionar lo dispuesto en este ámbito en el Reglamento de Armas, aprobado por el Real Decreto 137/1993, de 29 de enero de 1993, y modificado por el Real Decreto 976/2011, de 8 de julio de 2011, en el Reglamento de Explosivos, aprobado por el Real Decreto ▷

230/1998, de 16 de febrero de 1998, modificado por el Real Decreto 248/2010, de 5 de marzo de 2010, así como en el Real Decreto 563/2010, de 7 de mayo, por el que se aprueba el Reglamento de artículos pirotécnicos y cartuchería, modificado por el Real Decreto 1335/2012, de 21 de septiembre de 2012.

Asimismo, y en la vertiente del doble uso, las autoridades españolas de control aplican el Reglamento (CE) N° 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 de doble uso, modificado por los Reglamentos (UE) n° 1232/2011 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 16 de noviembre de 2011, y n° 388/2012, de 19 de abril de 2012.

Es importante destacar también la Resolución 1540 (2004), de 28 de abril, de las Naciones Unidas dirigida a impedir la proliferación de armas de destrucción masiva y, en particular, impedir y contrarrestar la adquisición y el uso por agentes no estatales de estas armas.

Otras normas internacionales son las contenidas en la Convención sobre prohibiciones o restricciones del empleo de ciertas armas convencionales que puedan considerarse excesivamente nocivas o de efectos indiscriminados de 1980 (en concreto, en el Protocolo II sobre prohibiciones o restricciones del empleo de minas, armas trampa y otros artefactos), la Convención sobre la prohibición del empleo, almacenamiento, producción y transferencia de minas antipersonal y sobre su destrucción (Convención sobre minas antipersonal) de 3 de diciembre de 1997, la Convención sobre Municiones en Racimo de 3 de diciembre de 2008, la Convención sobre la prohibición del desarrollo, la producción, el almacenamiento y el empleo de armas químicas y sobre su destrucción de 13 enero de 1993, y la Convención sobre la prohibición de desarrollo, producción y almacenamiento de las armas bacteriológicas (biológicas) y tóxicas y sobre su destrucción, de 10 de abril de 1972.

El sistema español de control asume las obligaciones contraídas en el seno de los principales

foros internacionales de control y no proliferación, como son; el Arreglo de Wassenaar, el Comité Zangger, el Régimen de Control de la Tecnología de Misiles, el Grupo de Suministradores Nucleares y el Grupo Australia.

### 3. Órganos de control

#### 3.1. *Junta Interministerial Reguladora del Comercio Exterior de Material de Defensa y de Doble Uso*

La Junta Interministerial Reguladora del Comercio Exterior de Material de Defensa y de Doble Uso (JIMDDU) se constituyó por primera vez en 1988 como órgano administrativo interministerial, estando adscrita funcionalmente al Ministerio de Economía y Competitividad. La JIMDDU se reúne una vez al mes, salvo en el mes de agosto, existiendo un Grupo de Trabajo preparatorio de las operaciones e informes.

Su composición está regulada en el artículo 13 de la Ley 53/2007 y el artículo 17 del Real Decreto 2061/2008, modificado por el Real Decreto 844/2011. Están representadas aquellas Unidades de la Administración directamente implicadas en el control del comercio exterior de material de defensa, de otro material y de productos y tecnologías de doble uso (Ministerios de la Presidencia, Asuntos Exteriores y de Cooperación, Defensa, Economía y Competitividad, Hacienda y Administraciones Públicas, Interior e Industria, Energía y Turismo).

La función más relevante de la JIMDDU consiste en informar, con carácter preceptivo y vinculante, las autorizaciones administrativas y acuerdos previos de los citados materiales y, preceptivamente, las modificaciones en la normativa reguladora de este comercio.

#### 3.2. *Secretaría de Estado de Comercio*

La autorización de las operaciones de exportación e importación de material de defensa, de otro ▷



material y de productos y tecnologías de doble uso, previo informe de la JIMDDU, corresponde a la Secretaría de Estado de Comercio. El proceso de tramitación de las licencias es realizado por la Subdirección General de Comercio Exterior de Material de Defensa y de Doble Uso, que actúa a su vez de Secretaría de la JIMDDU.

## 4. Material de defensa

### 4.1. Legislación aplicable

La legislación aplicable en el período descrito en estas estadísticas estaba constituida por la Ley Orgánica 12/1995, de 10 de diciembre de 1995, de Represión del Contrabando, modificada por la Ley Orgánica 6/2011, de 30 de junio, la Ley 53/2007, de 28 de diciembre de 2007, de control del comercio exterior de material de defensa y de doble uso, y el Real Decreto 2061/2008, de 12 de diciembre de 2008, por el que se aprueba el Reglamento de control del comercio exterior de material de defensa, de otro material y de productos y tecnologías de doble uso, modificado por el Real Decreto 844/2011, de 17 de junio de 2011.

El material de defensa sometido a control en la legislación española se basa en la Lista Militar del Arreglo de Wassenaar y en la Lista Común Militar de la Posición Común 2008/944/PESC, de 8 de diciembre, por la que se definen las normas comunes que rigen el control de las exportaciones de tecnología y equipos militares, adoptada por el Consejo el 21 de febrero de 2011, además de incorporar las categorías I y II del Régimen de Control de la Tecnología de Misiles.

### 4.2. Exportaciones realizadas

En el año 2012, se produjo una disminución del 19,6 por 100 en las exportaciones de material de defensa con respecto a 2011. El valor de lo exportado ascendió a 1.953,5 millones de euros.

CUADRO 1  
EXPORTACIONES DE MATERIAL DE DEFENSA (2006-2012)

Año	Valor (millones de euros)
2006	845,1
2007	932,9
2008	934,4
2009	1.346,5
2010	1.128,3
2011	2.431,2
2012	1.953,5

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

Los principales mercados de la exportación española se indican en el Cuadro 2.

CUADRO 2  
EXPORTACIÓN ESPAÑOLA DE MATERIAL DE DEFENSA POR PAÍSES Y ZONAS DE DESTINO

Países MD	Valor (millones de euros)	Porcentaje
<b>Países UE OTAN</b> .....	<b>736,7</b>	<b>37,7</b>
Reino Unido.....	184,8	9,5
Grecia.....	152,6	7,8
Alemania.....	129,7	6,6
Italia.....	102,0	5,2
Polonia.....	81,2	4,2
Francia.....	72,0	3,7
Resto.....	14,4	0,7
<b>Países UE no OTAN</b> .....	<b>9,6</b>	<b>0,5</b>
Suecia.....	3,8	0,2
Austria.....	3,5	0,2
Irlanda.....	2,3	0,1
Resto.....	0,0	0,0
<b>Países OTAN (no UE)</b> .....	<b>128,8</b>	<b>6,6</b>
Estados Unidos.....	91,2	4,7
Turquía.....	31,6	1,6
Resto.....	6,0	0,3
<b>OTAN + UE</b> .....	<b>875,1</b>	<b>44,8</b>
<b>Otros países</b> .....	<b>932,8</b>	<b>47,7</b>
Australia.....	505,7	25,9
Venezuela.....	182,4	9,3
México.....	84,7	4,3
Indonesia.....	55,6	2,8
Kazajistán.....	54,1	2,8
Egipto.....	50,3	2,6
<b>Resto de países</b> .....	<b>145,6</b>	<b>7,5</b>
<b>TOTAL</b> .....	<b>1.953,5</b>	<b>100,0</b>

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

Las expediciones a los países de la Unión Europea representaron un 38,2 por 100 del total. En valor, estas ventas supusieron 746,3 millones de euros ▷

frente a 589,1 millones de euros en 2011. Se observa como las expediciones a los países de la Unión Europea representaron un porcentaje inferior a lo que venía siendo tradicional, si se tiene en cuenta, por ejemplo, una participación del 59,8 en el año 2005 o del 79,6 en el 2004. Ello es debido al peso específico alcanzado por las transferencias a determinados países tales como Australia y Venezuela, absorbiendo estos dos destinos 688,1 millones de euros y un 35,2 por 100 de las exportaciones totales en el año 2012.

Las expediciones estuvieron distribuidas principalmente entre Reino Unido, Grecia, Alemania, Italia, Polonia y Francia.

Las expediciones al Reino Unido, por un valor de 184,8 millones de euros y un 9,5 por 100, correspondieron a partes y piezas para el caza de combate EF-2000 y del avión de transporte militar A400M. Otras categorías en las expediciones al Reino Unido fueron las de partes y piezas de helicóptero (programa Tigre) y de misiles (programa Meteor), granadas de mortero y armas pequeñas (pistolas, revólveres, carabinas y rifles).

Las expediciones a Grecia, por valor de 152,6 millones de euros y un 7,8 por 100, consistieron en su totalidad en combustibles militares para aeronaves y buques.

En los envíos a Alemania, con 129,7 millones de euros y un 6,6 por 100, cabe mencionar, además de partes y piezas para el caza de combate EF-2000 y del avión de transporte militar A400M, los envíos de combustible, partes y piezas de helicópteros (programa Tigre), de carros de combate y de misiles (Iris-T y Meteor), partes de buques de guerra, componentes de bombas de aviación, pólvora, explosivos y pirotecnia y armas pequeñas (pistolas y rifles) con sus piezas.

Las expediciones a Italia, con 102,0 millones de euros y un 5,2 por 100, estuvieron representadas por partes y piezas del caza de combate EF-2000 y del avión de transporte militar A400M y del helicóptero NH-90, partes y piezas de radares (programa MIDS), partes de carros de combate, subconjuntos de cañones antiaéreos y partes de ametralla-

dora, combustibles militares para aeronaves y buques con destino a bases de la OTAN, explosivo plástico y armas pequeñas (pistolas y rifles).

Cabe mencionar también a Polonia, con 81,2 millones de euros y un 4,2 por 100, en envíos materializados en tres aeronaves de transporte de tropas y mercancías y en munición de artillería.

Las expediciones a Francia, con 72,0 millones de euros y un 3,7 por 100, estuvieron compuestas por un avión de transporte, partes y piezas para el avión de transporte militar A400M, partes y piezas de helicóptero (programa Tigre y NH-90), equipos de tierra para avión no tripulado, partes y piezas de misiles (Meteor, Milan y Mistral), partes y piezas de radares (programa MIDS), munición y componentes de artillería, combustibles militares, pólvora y armas pequeñas (pistolas y rifles) con accesorios.

Los países OTAN absorbieron un 44,3 por 100 de las expediciones/exportaciones, con 865,5 millones de euros. Cabe citar las exportaciones a Estados Unidos, con 91,2 millones de euros y un 4,7 por 100, en partes y piezas de aeronaves, de buques, de carros de combate y de misiles, radares y sus componentes, combustibles militares y armas pequeñas con sus municiones, y Turquía, con 31,6 millones de euros y un 1,6 por 100, en unidades de guiado y subconjuntos de misiles, partes y piezas del avión de transporte militar A400M, componentes para reparación y mantenimiento de motores diesel en buques militares, combustibles militares y un equipo NBQ.

Las ventas restantes (1.078,4 millones de euros y un 55,2 por 100), una vez descontadas las expediciones/exportaciones a países de la UE y países OTAN, se repartieron entre 42 países, entre los que destacaron Australia, con 505,7 millones de euros y un 25,9 por 100, en un buque de guerra y componentes del sistema de comunicaciones para otros buques de guerra, componentes de bombas de aviación y una oferta para un programa de adquisición de submarinos, y Venezuela, con 182,4 millones de euros y un 9,3 por 100, en un patrullero oceánico de vigilancia, bloques para la construcción de ▷

un buque de vigilancia del litoral, diversos juegos de herramientas, consumibles y repuestos para cañones instalados en patrulleros oceánicos de vigilancia de la zona exclusiva económica y partes y piezas de un avión de transporte y salvamento.

Por categorías de productos, destacaron las exportaciones de aeronaves, con 763,2 millones de euros y un 39,1 por 100 del total y buques de guerra, con 688,5 millones de euros y un 35,2 por 100.

El valor de las exportaciones derivadas de programas de cooperación ascendió a 387,1 millones de euros, representando un 19,8 por 100 del total.

Las exportaciones realizadas (1.953,5 millones de euros) supusieron un 25,4 por 100 de lo autorizado (7.694,5 millones de euros), debido a que en 2012 se autorizó una licencia global para la exportación a diversos países de aviones militares de transporte por valor de 4.602 millones de euros, además de una licencia individual para la exportación a Omán de 8 aviones de transporte y apoyo logístico por valor de 600 millones de euros, no habiéndose materializado estas dos licencias en dicho año.

### 4.3. Denegaciones, suspensiones y revocaciones

Hubo siete denegaciones de exportación de material de defensa en 2012, con el siguiente desglose:

– Una licencia de exportación temporal a Libia para demostración de un avión de transporte militar, en aplicación del criterio 1 (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 tecnología y equipos militares.

– Dos licencias definitivas y una temporal a Bahrein, consistentes en 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.

– Tres licencias a Costa Rica para el envío de pistolas y revólveres de diferentes calibres, en aplicación de los criterios 3 y 7 de la Posición Común.

Se remitió informe relativo a un recurso de alzada presentado contra una resolución por la que se denegaba la solicitud de una licencia de importación de un mosquetón clasificado como arma histórica. La resolución fue objeto de revisión, siendo aprobada una solicitud posterior. Fue informado también un procedimiento administrativo abreviado consistente en la verificación de la posible inscripción de una persona jurídica y de dos personas físicas en el Registro Especial de Operadores de Comercio Exterior de Material de Defensa y de Doble Uso (REOCE).

### 4.4. Criterios aplicados

A la hora de informar las operaciones en el año 2012, la JIMDDU llevó a cabo un análisis caso por caso de las mismas, aplicando los siguientes parámetros:

a) Respeto de los embargos vigentes de las Naciones Unidas, la Unión Europea y la OSCE.

b) Cumplimiento de los compromisos asumidos en los foros internacionales de control y no proliferación en los que España participa.

c) Aplicación de los ocho criterios de la Posición Común 2008/944/PESC, de 8 de diciembre, por la que se definen las normas comunes que rigen el control de las exportaciones de tecnología y equipos militares.

d) Aplicación de los criterios del Documento OSCE sobre armas pequeñas y armas ligeras de 24 de octubre de 2000.

e) Adopción de principios restrictivos en la aprobación de exportaciones a determinados países inmersos en una situación de conflicto interno o regional, impidiendo los envíos de armas o equipos que por sus características pudiesen utilizarse para atentar contra la vida y la integridad física de las personas o que pudiesen ser empleados en la represión interna o como material antidisturbios. ▷

f) En lo referente a las operaciones de arma pequeña y ligera, la JIMDDU tomó la decisión durante el año 2001 de condicionar la autorización de las exportaciones de estas armas, en el caso de países con una especial sensibilidad o en los que existiese riesgo de desvío en el uso final, a que el destinatario/usuario final tuviese una naturaleza pública (fuerzas armadas y fuerzas y cuerpos de seguridad).

Durante el año 2012, se siguió exigiendo un documento de control en el que se especifique este extremo antes de autorizar la licencia.

g) Desde diciembre de 2001 están prohibidas las exportaciones desde España de determinados dispositivos restrictivos del movimiento de los seres humanos, tales como grilletes para pies y cadenas para cintura.

Esta prohibición se incorporó como disposición adicional duodécima en la Ley 24/2001 de Medidas Fiscales, Administrativas y del Orden Social, de 27 de diciembre.

h) Desde julio de 2008 está prohibido el comercio exterior de las municiones de racimo, como consecuencia del establecimiento de una moratoria unilateral sobre el empleo, el desarrollo, la producción, la adquisición y el comercio exterior de las municiones de racimo, por Acuerdo, aprobado en el Consejo de Ministros de 11 de julio de 2008.

Con posterioridad a esta moratoria, España depositó el instrumento de ratificación de la Convención sobre Municiones de Racimo el 17 de junio de 2009. La Convención entró en vigor el 1 de agosto de 2010, una vez alcanzado el número mínimo de ratificaciones por 30 Estados.

## 5. Otro material (equipos policiales, antidisturbios y arma deportiva y de caza)

### 5.1. Legislación aplicable

Las armas de caza y deportivas con cañón de ánima lisa, y sus municiones, que por sus especifica-

ciones técnicas no hacen posible un uso militar y que no son totalmente automáticas, no estuvieron sometidas a control hasta la entrada en vigor de la Ley 53/2007 (29 de enero de 2008). Esta norma amplió el control a todas las armas de caza y deportivas, sus componentes y municiones, de acuerdo con los compromisos establecidos en la Resolución 55/255, de 8 de junio de 2001, de la Asamblea General de Naciones Unidas, por la que se aprueba el Protocolo contra la fabricación y el tráfico ilícitos de armas de fuego, sus piezas y componentes y municiones, que complementa la Convención de las Naciones Unidas contra la delincuencia transnacional organizada. El Real Decreto 2061/2008, de 12 de diciembre, modificado por el Real Decreto 844/2011, de 17 de junio regula dicho control en su artículo 2, punto 2, y los anexos II y III.2. El futuro reglamento español de control, cuya aprobación está previsto tenga lugar en 2013, adaptará la legislación española en este campo al Reglamento (UE) nº 258/2012 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 14 de marzo de 2012, por el que se aplica el artículo 10 del citado Protocolo.

### 5.2. Exportaciones realizadas

Por lo que respecta a las operaciones realizadas de material policial y de seguridad, lo exportado ascendió a 3,5 millones de euros, teniendo como destinos Perú (1,9 millones de euros, 55,8 por 100), Túnez (1,1 millones de euros, 30,4 por 100), Venezuela (0,4 millones de euros, 12,7 por 100) y Brasil (40.500 euros, 1,1 por 100). Las exportaciones realizadas supusieron un 22,8 por ciento de lo autorizado en el mismo período (15,6 millones de euros).

En lo relativo a las operaciones de armas de caza y deportivas (escopetas de caza, cartuchos y sus piezas y recambios), las exportaciones realizadas ascendieron a 34,5 millones de euros. Lo realizado representó un 51,2 por 100 de lo autorizado (67,4 millones de euros) en el mismo período.

El destino principal fue Estados Unidos, con 6,4 millones de euros y un 18,5 por 100. Las operaciones restantes estuvieron repartidas entre 60 destinos. ▷

Un 70,6 por 100 de estas exportaciones estuvo constituido por cartuchos de caza, correspondiendo un 13,5 por ciento a vainas, un 8,0 por 100 a pólvora y un 7,9 por 100 a escopetas.

### 5.3. Denegaciones

Hubo trece denegaciones de exportaciones de otro material, todas ellas de armas de caza y deportivas, en 2012.

Dichas denegaciones tuvieron el siguiente desglose:

- Una exportación a Canadá de escopetas de caza, por no tener constancia de haberse producido la importación previa de las armas.

- Un envío de escopetas de caza a Guinea Ecuatorial, por no justificar el operador la titularidad de las armas.

- Una exportación a la región de Kosovo (Serbia) de cartuchos de caza, por la existencia de riesgo de desvío a un uso indebido.

- Un exportación de cartuchos de caza a Bielorrusia debido a la existencia de un embargo de la Unión Europea de fecha 20 de junio de 2011.

- Cuatro licencias y una rectificación en la exportación a Mali de cartuchos de caza, vainas, bolas de plomo y perdigones, como consecuencia a la situación de inestabilidad interna en el país de destino.

- Un envío a Argentina de una escopeta de caza, debido a que el exportador no ostentaba la titularidad del arma y el propietario real carecía de las necesarias autorizaciones para la adquisición, tenencia y uso del arma.

- Dos exportaciones a Andorra de escopetas de caza, por no constar debidamente la identificación del propietario de las armas.

- Una exportación a Estados Unidos de escopetas de caza, por figurar incorrectamente en la licencia el nombre del exportador.

Además de las anteriores denegaciones, el Secretario de Estado de Comercio procedió a la revocación de las dos licencias individuales de

exportación a Mali que se encontraban vigentes, para el envío de cartuchos de caza, bolas de plomo y perdigones. La revocación tuvo lugar el 11 de octubre de 2012 en aplicación del artículo 8.1.a), de la Ley 53/2007, de 28 de diciembre, sobre el control del comercio exterior de material de defensa y de doble uso, y el artículo 7.1.a) del Real Decreto 2061/2008, de 12 de diciembre, por el que se aprueba el Reglamento de control del comercio exterior de material de defensa, de otro material y de productos y tecnologías de doble uso, modificado por el Real Decreto 844/2011, de 17 de junio.

## 6. Productos y tecnologías de doble uso

### 6.1 Legislación aplicable

Por lo que respecta a la regulación del comercio exterior de productos y tecnologías de doble uso, ésta viene recogida en el Reglamento (CE) nº 428/2009, 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 de doble uso, modificado por los Reglamentos (UE) nº 1232/2011 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 16 de noviembre de 2011, y nº 388/2012, de 19 de abril de 2012.

El Reglamento comunitario establece un régimen por el cual deben ser controlados en la exportación los productos y tecnologías de doble uso incluidos en su Anexo I (lista de control de 10 categorías de productos y tecnologías de doble uso), así como otros no incluidos en esta lista según su artículo 4 (cláusula escoba o *catch-all*). En su Anexo IV se incluye el subconjunto de productos y tecnologías de doble uso cuyas expediciones dentro de la Unión Europea deben ser sometidas a control por su especial sensibilidad.

Es preciso mencionar también la Acción Común 2000/401/PESC, de 22 de junio, para el control de la asistencia técnica con determinados usos militares. En ella, se presta una especial atención al control de la asistencia técnica (incluida ▷

la transmisión oral de la misma) que pudiera fomentar o servir de base para el desarrollo de armas de destrucción masiva. La Acción Común introduce el sometimiento a control de la asistencia técnica prestada a países no comunitarios, permitiendo a los Estados miembros elegir entre un sistema de autorización o uno de prohibición.

Por otra parte, se insta a los Estados miembros a que consideren la posible imposición de controles cuando la asistencia técnica tenga un uso final militar convencional y vaya dirigida a países sometidos a embargos internacionales.

## 6.2. Exportaciones realizadas

Las exportaciones realizadas de doble uso en 2012 experimentaron un notable aumento del 235,5 por 100 respecto a 2011, con 234,1 millones de euros.

Año	Valor (millones de euros)
2006	79,04
2007	114,26
2008	154,24
2009	99,12
2010	97,32
2011	99,40
2012	234,10

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

Los diez primeros destinos fueron los que se relacionan en el Cuadro 4.

El primer destino en importancia de las exportaciones españolas fue Estados Unidos con 91,4 millones de euros y un 39,1 por 100.

El 89,4 por 100 de los envíos a este destino correspondió a dos generadores de vapor destinados a una central nuclear. Los restantes envíos consistieron en seis máquinas-herramienta y fibra de carbono preimpregnada de resina epoxi para la industria aeronáutica; sustancias químicas; óxido de uranio para centrales nucleares; dos helicópte-

Países DU	Valor (millones euros)	Porcentaje
<b>Países más relevantes</b> .....	<b>202,8</b>	<b>86,6</b>
Estados Unidos .....	91,4	39,0
Irán .....	31,0	13,3
Rep. P. China .....	19,9	8,5
Francia.....	16,9	7,2
Turquía .....	12,3	5,3
Eslovenia .....	7,5	3,2
Argentina .....	6,3	2,7
Turkmenistán .....	6,2	2,6
Venezuela.....	6,1	2,6
Omán .....	5,2	2,2
<b>Resto de países</b> .....	<b>31,3</b>	<b>13,4</b>
<b>TOTAL</b> .....	<b>234,1</b>	<b>100,00</b>

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

ros no tripulados con su estación de control con destino a las FFAA, sistemas electrónicos con destino al sector de las telecomunicaciones y cámaras de infrarrojo.

Pueden llamar la atención las exportaciones españolas a Irán (31,0 millones y un 13,3 por 100), por estar este país sometido a sendos embargos de Naciones Unidas y la Unión Europea.

Las operaciones de exportación a Irán fueron analizadas caso por caso por la JIMDDU y la Secretaría de Estado de Comercio, teniendo en cuenta las sanciones de la ONU y la UE a este destino.

Las exportaciones a Irán de productos y tecnologías de doble uso fueron el resultado sobre todo de la aplicación de la llamada cláusula *catch-all* (artículo 4 del Reglamento CE N° 428/2009).

La citada cláusula se emplea en 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. Las operaciones que fueron autorizadas no implicaban riesgo alguno de desvío o utilización en programas de proliferación.

Los envíos consistieron en tubos de acero inoxidable para el sector siderúrgico; válvulas, con ▷

repuestos, para las industrias petroquímica, del petróleo y del gas; bombas centrífugas para bombear agua de mar destinadas al sector petroquímico, y un horno en acero aleado para la fabricación de culatas de motores de automóviles.

Al margen de los diez principales destinos incluidos en el cuadro anterior, el reducido porcentaje restante (13,4 por 100) estuvo muy distribuido entre 46 países de diversas áreas.

En el año 2012, las ventas se concentraron fundamentalmente en las categorías de: materiales, instalaciones y equipos nucleares (108,7 millones de euros, 46,4 por 100) y tratamiento de los materiales (78,7 millones de euros, 33,6 por 100).

Las exportaciones realizadas representaron un 91,1 por 100 de las operaciones autorizadas, ascendiendo éstas a 256,9 millones de euros.

### 6.3. Denegaciones y aplicación de la cláusula *catch-all*

En el ámbito del doble uso fueron informados negativamente un total de seis licencias y un acuerdo previo con el siguiente desglose:

- Dos licencias a Irán de sellos y juntas anulares para repuestos de válvulas en acero al carbono y tarjetas destinadas a la reparación de una máquina de electroerosión, debido al riesgo existente de un uso en proliferación, en el primer caso, y por estar incluido el usuario final en el Anexo IX del Reglamento (UE) N° 267/2012 del Consejo, de 23 de marzo de 2012, relativo a medidas restrictivas contra Irán y por el que se deroga el Reglamento (UE) n°961/2010.

- Una licencia de exportación de un código de validación a la India, por no haber información del usuario final.

- Un envío de sustancias químicas al Líbano, por no ofrecer las suficientes garantías el usuario final.

- Una exportación a Pakistán de dos equipos de inspección de tubos de generadores de vapor, por riesgo de desvío a un programa de proliferación.

- Una licencia de sustancias químicas con destino a Togo, por no existir el importador.

- Un acuerdo previo a la RP 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.

Asimismo, se decidió aplicar la cláusula *catch-all* en cinco ocasiones, correspondientes tres de ellas a posibles envíos a Irán de equipos de laboratorio y válvulas en acero inoxidable, y dos a envíos a Pakistán de equipos de inspección y un banco para pruebas destinados a una central nuclear.

Se comunicó la renovación de catorce denegaciones de sustancias químicas en el Grupo Australia y tres denegaciones en el Grupo de Suministradores Nucleares y el Régimen de Control de la Tecnología de Misiles. En el seno del Grupo Australia, España decidió no renovar ocho denegaciones.

Durante 2012, y en el ámbito de las operaciones de doble uso, se colaboró en sendas denuncias realizadas ante la Comisión Europea sobre posibles exportaciones a Irán por parte de dos empresas españolas de una tuneladora y de sustancias químicas. Asimismo, se colaboró en una investigación sobre una empresa española por un posible delito de contrabando en la exportación a Irán a través de Turquía de máquinas de electroerosión para la fabricación de hélices de turbinas destinadas a plantas de generación de energía. Una operación similar había sido denegada el 25 de septiembre de 2009, previa aplicación de la cláusula *catch-all* prevista en el artículo 4 del Reglamento (CE) del Consejo n° 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 de doble uso.

Se proporcionó un informe detallado relativo a la clasificación como material de defensa o de doble uso de vehículos aéreos no tripulados en la solicitud de dictamen derivada de diligencias previas en un procedimiento abreviado.

El informe anual de estadísticas se puede consultar en la página en Internet de la Secretaría de Estado de Comercio: [www.comercio.mineco.es](http://www.comercio.mineco.es) ▷

## Anexo estadístico

1. EXPORTACIONES AUTORIZADAS DE MATERIAL DE DEFENSA POR PAÍS, NÚMERO DE LICENCIAS Y VALOR EN EUROS 2012					
País	Nº Licencias	Valor euros	País	Nº Licencias	Valor euros
Alemania .....	102	1.311.968.653	Italia .....	68	237.831.078
Andorra .....	12	34.945	Japón .....	2	0
Angola .....	1	0	Jordania .....	1	4.000.000
Arabia Saudita .....	13	48.664.797	Kazajistán .....	4	66.100.000
Argelia .....	1	0	Kenia .....	2	1.352.795
Argentina .....	22	2.554.309	Kuwait .....	1	1.703.010
Australia .....	10	203.469.356	Lesotho .....	1	0
Austria .....	26	19.496.433	Letonia .....	1	0
Bahrein .....	8	41.258.192	Lituania .....	2	1.100.000
Bélgica .....	19	3.361.878	Luxemburgo .....	18	325.300
Bolivia .....	1	0	Malasia .....	11	14.208.406
Brasil .....	24	9.991.759	Malta .....	1	0
Bulgaria .....	4	1.101.295	Marruecos .....	5	108.291
Burkina Faso .....	1	0	Mauritania .....	1	0
Camerún .....	5	95.914.867	México .....	5	3.700
Canadá .....	11	3.190.120	Myanmar .....	1	0
Chad .....	1	0	Namibia .....	4	0
Chile .....	22	6.032.849	Niger .....	1	0
Colombia .....	7	32.810.585	Nigeria .....	1	0
Corea del Sur .....	2	10.000.000	Noruega .....	23	9.742.280
Costa Rica .....	2	8.970	Nueva Zelanda .....	4	3.098.000
Croacia .....	1	0	Omán .....	13	603.457.883
Cuba .....	2	68.524	Países Bajos .....	11	1.868.545
Dinamarca .....	27	6.617.513	Pakistán .....	8	16.152.791
Djibouti .....	1	0	Paraguay .....	1	0
Ecuador .....	4	301.475	Perú .....	9	991.394
Egipto .....	46	92.725.776	Polonia .....	5	170.864.650
Emiratos Árabes Unidos .....	9	6.000.000	Portugal .....	18	23.710
Eslovaquia .....	2	1.160	Reino Unido .....	79	1.910.275.281
Eslovenia .....	1	0	Rep. Cabo Verde .....	1	0
Estados Unidos .....	99	35.151.230	Rep. Checa .....	10	1.109.920
Estonia .....	5	2.371.442	Rumanía .....	12	3.899
Finlandia .....	7	1.500.000	Rusia .....	4	53.495
Francia .....	142	1.695.933.129	Senegal .....	1	0
Gabón .....	1	0	Seychelles .....	5	66.360
Gambia .....	1	0	Singapur .....	7	106.120
Grecia .....	10	125.746.565	Sudáfrica .....	5	250.000
Groenlandia (Dinamarca) .....	1	0	Suecia .....	8	19.783.209
Guinea Bissau .....	1	700	Suiza .....	16	176.215
Guinea Ecuatorial .....	1	0	Tailandia .....	16	3.025.484
Honduras .....	2	500	Tanzania .....	2	0
Hungría .....	3	1.558.878	Túnez .....	1	0
India .....	18	33.453.836	Turquía .....	11	502.993.115
Indonesia .....	8	303.448.085	Uganda .....	1	0
Irlanda .....	4	2.325.015	Uruguay .....	3	122.500
Islandia .....	1	0	Venezuela .....	8	22.278.341
Islas Maldivas .....	1	0	Zambia .....	1	570
Israel .....	48	4.318.591	<b>TOTAL .....</b>	<b>1.153</b>	<b>7.694.557.769</b>

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 PAÍSES Y ARTÍCULOS DE PRODUCTOS  
2012

País	Artículos y valor en euros										
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Alemania .....	2.345.220		0	12.922.150		15.186.203		54.000	0	1.265.383.478	1.415.102
Andorra.....	22.590		12.355								
Angola .....										0	
Arabia Saudita.....			20.976.837	18.416.960						0	
Argelia .....										0	
Argentina.....	27.971		2.250	1.932.960						0	
Australia .....	10.000			330.000					201.545.162	0	
Austria .....	1.122.571		388.537			15.916.536				2.068.789	
Bahrein .....		346.222	19.766.625	21.145.345							
Bélgica.....	1.101.436		1.281.516	978.926		0				0	
Bolivia.....										0	
Brasil .....	8.868		8.634.250	670.262		203.300		475.079		0	
Bulgaria .....	1.101.295									0	
Burkina Faso .....										0	
Camerún.....						697.420			29.259.745	30.296.043	
Canadá.....		12.000		0		2.734.170				0	443.950
Chad .....										0	
Chile .....	48.489			5.240.771		35.363			34.564	0	673.662
Colombia .....		0		1.810.585						31.000.000	
Corea del Sur.....										10.000.000	
Costa Rica.....	8.970										
Croacia .....										0	
Cuba .....	7.440		61.084								
Dinamarca .....	2.200.000	1.420	0	4.412.093		0		4.000		0	
Djibouti .....										0	
Ecuador .....	1.475									300.000	
Egipto .....	47.958					2.576.461				90.101.357	
Emir. Árabes Unidos .....	6.000.000	0				0				0	
Eslovaquia.....	1.160									0	
Eslovenia.....										0	
Estados Unidos.....	12.825.627	8.500	2.808.446	4.652		800.000			155.508	1.060.000	17.148.397
Estonia .....	2.000	2.369.442								0	
Finlandia.....	1.500.000									0	
Francia .....	160.910	0	3.482.500	3.996.210		0		8.403.028	0	1.665.441.969	10.312.410
Gabón.....										0	
Gambia.....										0	
Grecia.....	1.000							125.745.565		0	
Groenlandia (Dinamarca).....										0	
Guinea Bissau .....	700									0	
Guinea Ecuatorial.....										0	
Honduras.....	500									0	
Hungría.....				1.558.878						0	
India.....			30.000						320.345	17.341.373	15.762.118
Indonesia.....		2.199.325		76.570						300.000.000	
Irlanda .....	1.315		350.700	1.973.000						0	
Islandia .....										0	
Islas Maldivas.....										0	
Israel.....	134.800	0	10.200	934.413		0		98.800	0	0	2.791.040
Italia.....	2.227.000	4.970.610		1.552.795		0		5.173.165	0	217.003.958	24.000
Japón.....										0	
Jordania.....										4.000.000	
Kazajistán.....										65.000.000	1.100.000
Kenia .....									1.352.795	0	
Kuwait.....				1.703.010							
Lesotho.....										0	
Letonia.....										0	
Lituania.....	1.100.000									0	
Luxemburgo .....		0	323.300	0		2.000				0	0

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 PAÍSES Y ARTÍCULOS DE PRODUCTOS 2012 (continuación)											
País	Artículos y valor en euros										
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Malasia.....			11.570.240	1.166.400		0					0
Malta.....											0
Marruecos.....				108.291							0
Mauritania.....											0
México.....	3.700										0
Myanmar.....											0
Namibia.....	0										0
Niger.....											0
Nigeria.....											0
Noruega.....	2.266.750		1.853.300	1.539.546		56.304		275.516	3.039.140	711.724	
Nueva Zelanda.....				3.098.000							0
Omán.....		1.620		3.456.263						600.000.000	
Países Bajos.....	1.100.690	151.565				177.390				438.900	0
Pakistán.....			103.262			1.224.437					1.492.592
Paraguay.....											0
Perú.....		519.058		121.347			161.860				0
Polonia.....			864.650							170.000.000	
Portugal.....	23.710										0
Reino Unido.....	1.517.381		595.316	49.788.277		60.000.000		0		1.797.423.979	48.328
Rep. Cabo Verde.....											0
Rep. Checa.....	1.100.544		9.376								0
Rumanía.....	3.899										0
Rusia.....	53.495										0
Senegal.....											0
Seychelles.....	66.360		0								0
Singapur.....						106.120					0
Sudáfrica.....						0				250.000	
Suecia.....	14.020			405.000		0					18.872.189
Suiza.....	0		15.550	20.200		140.465					0
Tailandia.....				2.878.993				0	126.491		0
Tanzania.....											0
Túnez.....											0
Turquía.....		0		20.400		0		26.430.449	4.542.266	472.000.000	
Uganda.....											0
Uruguay.....	122.500										0
Venezuela.....		17.780.000					1.222.215			3.276.126	
Zambia.....	570										
<b>TOTAL.....</b>	<b>38.282.914</b>	<b>28.359.762</b>	<b>73.140.294</b>	<b>142.262.297</b>		<b>99.856.169</b>	<b>1.384.075</b>	<b>166.659.602</b>	<b>240.376.016</b>	<b>6.743.097.696</b>	<b>70.083.788</b>

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 PAÍSES Y ARTÍCULOS DE PRODUCTOS 2012 (continuación)												
País	Artículos											Valor euros
	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	
Alemania .....				13.842.500						820.000		1.311.968.653
Andorra .....												34.945
Angola .....												0
Arabia Saudita.....				9.271.000								48.664.797
Argelia .....												0
Argentina.....				591.128								2.554.309
Australia .....										1.344.194	240.000	203.469.356
Austria.....												19.496.433
Bahrein .....												41.258.192
Bélgica .....												3.361.878
Bolivia.....												0
Brasil .....			0									9.991.759
Bulgaria .....												1.101.295
Burkina Faso.....												0
Camerún .....				35.661.659								95.914.867
Canadá.....				0							0	3.190.120
Chad.....												0
Chile .....												6.032.849
Colombia.....				0								32.810.585
Corea del Sur.....												10.000.000
Costa Rica.....												8.970
Croacia.....												0
Cuba.....												68.524
Dinamarca .....												6.617.513
Djibouti .....												0
Ecuador.....												301.475
Egipto .....												92.725.776
Emir. Árabes Unidos .....										0		6.000.000
Eslovaquia.....												1.160
Eslovenia.....												0
Estados Unidos.....			0	340.100								35.151.230
Estonia .....												2.371.442
Finlandia.....												1.500.000
Francia .....				3.562.102						574.000		1.695.933.129
Gabón .....												0
Gambia.....												0
Grecia.....												125.746.565
Groenlandia (Dinamarca)...												0
Guinea Bissau .....												700
Guinea Ecuatorial.....												0
Honduras.....												500
Hungría .....												1.558.878
India .....												33.453.836
Indonesia.....				1.172.190								303.448.085
Irlanda .....												2.325.015
Islandia .....												0
Islas Maldivas.....												0
Israel .....				349.338								4.318.591
Italia.....				6.633.550						246.000		237.831.078
Japón .....												0
Jordania .....												4.000.000
Kazajistán.....												66.100.000
Kenia .....												1.352.795
Kuwait .....												1.703.010
Lesotho .....												0
Letonia .....												0
Lituania.....												1.100.000
Luxemburgo .....				0								325.300

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 PAÍSES Y ARTÍCULOS DE PRODUCTOS 2012 (continuación)												
País	Artículos											Valor euros
	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	
Malasia.....				1.471.766								14.208.406
Malta.....												0
Marruecos.....				0								108.291
Mauritania.....												0
México.....												3.700
Myanmar.....												0
Namibia.....												0
Níger.....												0
Nigeria.....												0
Noruega.....												9.742.280
Nueva Zelanda.....												3.098.000
Omán.....												603.457.883
Países Bajos.....												1.868.545
Pakistán.....				13.332.500								16.152.791
Paraguay.....												0
Perú.....		189.129										991.394
Polonia.....												170.864.650
Portugal.....												23.710
Reino Unido.....										902.000		1.910.275.281
Rep. Cabo Verde.....												0
Rep. Checa.....												1.109.920
Rumania.....												3.899
Rusia.....				0								53.495
Senegal.....												0
Seychelles.....				0								66.360
Singapur.....				0								106.120
Sudáfrica.....												250.000
Suecia.....										492.000		19.783.209
Suiza.....										0		176.215
Tailandia.....				20.000								3.025.484
Tanzania.....												0
Túnez.....												0
Turquía.....												502.993.115
Uganda.....												0
Uruguay.....												122.500
Venezuela.....												22.278.341
Zambia.....												570
<b>TOTAL.....</b>		<b>189.129</b>	<b>0</b>	<b>86.247.833</b>						<b>4.378.194</b>	<b>240.000</b>	<b>7.694.557.769</b>

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

3. EXPORTACIONES REALIZADAS DE MATERIAL DE DEFENSA POR PAÍSES Y ARTÍCULOS DE PRODUCTOS 2012											
País	Artículos (valor en euros)										
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Alemania.....	257.999			6.284.136		149.441		229.346	0	99.815.705	1.770.620
Andorra.....	18.219										
Arabia Saudita.....			15.641.206							5.622.224	
Argentina.....	22.171		2.250	1.932.960							
Australia.....	9.675			330.000					503.425.707		1.039.043
Austria.....	35.370		273.483			3.103.181				55.768	
Bahrein.....				21.145.345							
Bangladesh.....				184.370							
Bélgica.....	23.076		1.350.416	99.172						237.000	
Brasil.....	7.792			738.186		2.115		377.958		49.600	
Bulgaria.....	6.319							5.780			
Camerún.....						674.753					
Canadá.....		12.000		975.529		201.088					16.066
Chile.....	48.470			19.758.026	61.022	35.364			34.564		321.044
Colombia.....				2.433.857						3.310.242	
Corea del Sur.....										3.839.335	
Costa Rica.....	8.970										
Cuba.....	7.194		56.276								
Dinamarca.....	1.000	1.420		3.932.900				0			
Ecuador.....	1.475									232.151	
Egipto.....	348.717					1.021.833				48.953.036	
Emiratos Árabes Unidos.....	10.000									2.369.603	
Eslovenia.....	2.032										
Estados Unidos.....	15.666.955		1.126.690	4.221.146	3.434.191			23.078.197	155.508	36.215.770	3.931.179
Estonia.....	6.600	2.369.442									
Finlandia.....	3.930										
Francia.....	125.520	0	1.194.000	6.498.690	492.153			22.828.337		29.763.951	9.892.310
Gabón.....										252.681	
Ghana.....										27.080.399	
Grecia.....								152.559.177			
Hungría.....				1.558.878							
India.....			8.500						3.169.594	213.018	5.217.981
Indonesia.....		2.199.325								52.188.178	
Irlanda.....			350.700	1.973.000							
Israel.....	129.117		10.200	86.703				10.430			
Italia.....	53.004	2.923.267		287.156	208.535	1.491.600		25.799.494	0	64.467.177	413.570
Jordania.....										384.519	
Kazajistán.....										52.952.343	1.100.000
Kuwait.....				1.703.010							
Letonia.....			540.960								
Lituania.....	6.254										
Luxemburgo.....			323.300								
Malasia.....			8.424.393	1.003.196							
Marruecos.....				70.000		1.968.320				815.895	
México.....	0									84.726.742	
Mozambique.....									0		
Namibia.....	0										
Noruega.....	18.267		1.668.800	1.710.935		56.305		385.766	186.784	750.784	
Omán.....		530		645.530						24.008	
Países Bajos.....	690	151.565				0				424.436	38.850
Pakistán.....						392.458				1.292.391	1.266.754
Paraguay.....										80.000	
Perú.....	3.541	519.058									
Polonia.....			863.750							80.333.946	
Portugal.....	24.472		3.893								
Reino Unido.....	17.381		547.327	8.700.128		906.150				160.067.113	4.633.034
Rep. Checa.....	56.424		3.326.876								
Rumania.....	3.524										
Rusia.....	14.335										
Senegal.....									0		
Seychelles.....	12.080										
Singapur.....						90.041					
Sudáfrica.....			17.750								
Suecia.....	5.980										3.774.438
Suiza.....	4.220	452.402	114.320	20.200		198.204				47.000	
Tailandia.....				1.341.854				0	126.491	5.809.059	
Turquía.....				1.057.900			34.000	25.673.753	1.242.266	514.017	3.107.000
Uruguay.....	600										
Venezuela.....		1.889.776							180.133.363	341.548	
<b>TOTAL</b>	<b>16.961.373</b>	<b>10.518.785</b>	<b>35.845.090</b>	<b>88.692.807</b>	<b>4.195.901</b>	<b>10.290.853</b>	<b>34.000</b>	<b>250.948.238</b>	<b>688.474.277</b>	<b>763.229.639</b>	<b>36.521.889</b>

Fuente: Departamento de Aduanas e IIEE (Ministerio de Hacienda y AAPP) y empresas exportadoras. Elaboración: 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 PAÍSES Y ARTÍCULOS DE PRODUCTOS 2012 (continuación)												
País	Artículos											Valor euros
	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	
Alemania.....				21.170.922						10.052		129.688.221
Andorra.....												18.219
Arabia Saudita.....												21.263.430
Argentina.....				544.263								2.501.644
Australia.....										698.981	237.567	505.740.973
Austria.....												3.467.802
Bahrein.....												21.145.345
Bangladesh.....												184.370
Bélgica.....												1.709.664
Brasil.....												1.175.651
Bulgaria.....												12.099
Camerún.....												674.753
Canadá.....												1.204.683
Chile.....				209.643								20.468.133
Colombia.....												5.744.099
Corea del Sur.....												3.839.335
Costa Rica.....												8.970
Cuba.....												63.470
Dinamarca.....												3.935.320
Ecuador.....												233.626
Egipto.....												50.323.586
Emiratos Árabes Unidos.....												2.379.603
Eslovenia.....												2.032
Estados Unidos.....				3.390.983								91.220.619
Estonia.....												2.376.042
Finlandia.....												3.930
Francia.....				1.174.073						35.000		72.004.034
Gabon.....												252.681
Ghana.....												27.080.399
Grecia.....												152.559.177
Hungría.....												1.558.878
India.....						359.668						8.968.761
Indonesia.....				1.172.790								55.560.293
Irlanda.....												2.323.700
Israel.....				401.392								637.842
Italia.....				6.347.840								101.991.643
Jordania.....												384.519
Kazajistán.....												54.052.343
Kuwait.....												1.703.010
Letonia.....												540.960
Lituania.....												6.254
Luxemburgo.....												323.300
Malasia.....				1.451.666								10.879.255
Marruecos.....												2.854.215
México.....												84.726.742
Mozambique.....												0
Namibia.....												0
Noruega.....												4.777.641
Omán.....												670.068
Países Bajos.....												615.541
Pakistán.....				607.114								3.558.717
Paraguay.....												80.000
Perú.....												522.599
Polonia.....												81.197.696
Portugal.....												28.365
Reino Unido.....				9.845.546						57.060		184.773.739
Rep. Checa.....												3.383.300
Rumania.....												3.524
Rusia.....												14.335
Senegal.....												0
Seychelles.....												12.080
Singapur.....												90.041
Sudáfrica.....												17.750
Suecia.....												3.780.418
Suiza.....										520		836.866
Tailandia.....				20.000								7.297.404
Turquía.....												31.628.936
Uruguay.....												600
Venezuela.....												182.364.687
<b>TOTAL</b>				<b>46.336.232</b>		<b>359.668</b>				<b>801.613</b>	<b>237.567</b>	<b>1.953.447.932</b>

Fuente: Departamento de Aduanas e IIEE (Ministerio de Hacienda y AAPP) y empresas exportadoras. Elaboración: 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

4. EXPORTACIONES REALIZADAS DE MATERIAL DE DEFENSA SUPERIORES A 10 MILLONES DE EUROS 2012		
País	Material	Valor euros
Australia .....	1 buque de guerra y repuestos	499.943.707
Venezuela .....	1 patrullero oceánico de vigilancia y documentación técnica	171.493.505
Grecia.....	Combustible para aeronaves y buques	145.446.325
Reino Unido .....	Partes y piezas de aeronaves	97.986.484
México.....	3 aeronaves, repuestos y documentación técnica	84.586.111
Polonia.....	3 aeronaves, repuestos y documentación técnica	80.333.946
Alemania .....	Partes y piezas de aeronaves	63.199.285
Kazajistán.....	2 aeronaves, repuestos y documentación técnica	52.952.343
Indonesia.....	2 aeronaves, repuestos y documentación técnica	52.188.178
Estados Unidos.....	Combustible para aeronaves y partes y piezas de aeronaves	47.768.381
Egipto .....	2 aeronaves, repuestos y documentación técnica	45.310.356
Ghana .....	1 aeronave, repuestos y documentación técnica	26.874.245
Turquía.....	Combustible para aeronaves	25.673.753
Italia.....	Combustible para buques	21.659.305
Francia .....	1 aeronave, repuestos y documentación técnica	19.275.700
Bahrein.....	Disparos de diversos tipos	13.136.207
<b>TOTAL.....</b>		<b>1.447.827.831</b>

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

5. EXPORTACIONES REALIZADAS DE MATERIAL DE DEFENSA (LEASING, CESIONES, DONACIONES, SEGUNDA MANO, ASISTENCIA TÉCNICA Y PRODUCCIÓN BAJO LICENCIA) 2012			
País	Descripción	Operación	Valor euros
México .....	1 rifle de caza y repuesto de cañón	Donación	0
Mozambique.....	1 buque patrullero con repuestos	Donación	0
Namibia .....	2 rifles de caza	Donación	0
Senegal .....	1 buque patrullero con repuestos	Donación	0
<b>TOTAL.....</b>			<b>0</b>

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

6. EXPORTACIONES REALIZADAS EN LOS PROGRAMAS MÁS RELEVANTES DE MATERIAL DE DEFENSA 2012									
País destino	Programa								Valor euros
	A400M	EF-2000	Misil ESSM	Misil IRIS-T	Misil METEOR	MIDS	MRTT	TIGRE	
Alemania.....	25.994.162	78.138.525		5.129.742	850.454	72.000		4.495.291	114.680.174
Arabia Saudita .....							5.437.214		5.437.214
Austria.....		55.768							55.768
Bélgica.....	237.000								237.000
Emi. Árabes Unidos.....							2.369.603		2.369.603
Estados Unidos.....			4.083.387						4.083.387
Francia.....	4.076.624				4.535.750	36.000	89.859	6.355.447	15.093.680
India .....		10.706							10.706
Italia .....	0	66.470.300				3.491.035			69.961.335
Noruega .....				7.437					7.437
Reino Unido .....	268.714	157.326.855			6.864.919		9.962.308	166.396	174.589.192
Suiza.....	47.000								47.000
Turquía.....	514.017								514.017
<b>TOTAL.....</b>	<b>31.137.517</b>	<b>302.002.154</b>	<b>4.083.387</b>	<b>5.137.179</b>	<b>12.251.123</b>	<b>3.599.035</b>	<b>17.858.984</b>	<b>11.017.134</b>	<b>387.086.513</b>

*Fuente: Empresas exportadoras. Elaboración: 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...

7. DENEGACIONES Y REVOCACIONES APLICADAS EN LA EXPORTACIÓN DE MATERIAL DE DEFENSA 2012				
País	Número	Material	Criterio (Posición Común 2008/944/PESC)	
Bahrein .....	2	Sistema de observación para torretas móviles	3	Situación interna del país de destino final, en relación con la existencia de tensiones o conflictos armados
		Sistemas de tiro destinados a torretas móviles	7	Existencia de riesgo de que la tecnología o el equipo militar se desvíen dentro del país comprador o se reexporten en condiciones no deseadas
Costa Rica.....	3	Pistolas y revólveres	3	Situación interna del país de destino final, en relación con la existencia de tensiones o conflictos armados
			7	Existencia de 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 de transporte militar (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.

8. DENEGACIÓN DE LICENCIAS POR LA SUSPENSIÓN DE LA INSCRIPCIÓN EN EL REOCE DE LA EMPRESA EXPORTADORA DE MATERIAL DE DEFENSA 2012		
País	Número	Producto
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.



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

9. DESCRIPCIÓN DE LOS 22 ARTÍCULOS DE LA RELACIÓN DE MATERIAL DE DEFENSA (REAL DECRETO 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, armas contracarro, lanzaproyectiles, lanzallamas, rifles 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	Vehículos diseñados especialmente o modificados para uso militar, carros y otros vehículos militares armados o equipos para el sembrado de minas, vehículos blindados, vehículos anfibios, los neumáticos a prueba de bala.
7	Agentes químicos o biológicos tóxicos	Agentes biológicos y materiales radiactivos, agentes nerviosos, vesicantes, gases lacrimógenos, agentes antidisturbios.
8	Materiales energéticos y sustancias relacionadas	Explosivos, propulsantes, productos pirotécnicos, combustibles y sustancias relacionadas, percloratos, cloratos y cromatos, oxidantes, aglomerantes, aditivos y precursores.
9	Buques de guerra	Buques de combate y buques de superficie o subacuáticos, equipos navales, motores diesel diseñados especialmente para submarinos, motores eléctricos diseñados especialmente para submarinos, aparatos de detección subacuática, redes antisubmarinos y antitorpedos.
10	Aeronaves	Aeronaves de combate, vehículos aéreos no tripulados, motores aeronáuticos, vehículos aéreos teledirigidos, abastecedores de combustible, equipos de respiración presurizados, paracaídas, sistemas de pilotaje automático.
11	Equipos electrónicos	Equipos de contramedidas y contra-contramedidas electrónicas, material acústico submarino, equipos de seguridad de los datos, equipos que utilicen cifrado, equipos de guiado, navegación y transmisiones.
12	Sistemas de armas de energía cinética	Sistemas de armas de energía cinética, instalaciones de ensayo y de evaluación y modelos de prueba, sistemas de propulsión, sistemas de búsqueda de objetivos, de guiado o de propulsión derivada para proyectiles.
13	Equipos y construcciones blindadas	Planchas de blindaje, construcciones de materiales metálicos o no, cascos militares, vestuario y prendas de protección.
14	Equipos para el entrenamiento o simulación militar	Entrenadores de ataque, de vuelo, de blancos radar, de guerra antisubmarina, para el lanzamiento de misiles, de generación de imagen.
15	Equipos de formación de imagen o de contramedida	Registadores y equipos de proceso de imagen, cámaras, equipo fotográfico, equipo para la intensificación de imágenes, equipo de formación de imagen de infrarrojos o térmica, equipo sensor de imagen por radar.
16	Piezas de forja, fundición y productos semielaborados	Piezas de forja, piezas de fundición y productos semielaborados.
17	Equipos misceláneos, materiales y bibliotecas	Aparatos autónomos de inmersión y natación subacuática, aparatos de circuito cerrado y semicerrado, robots, transbordadores.
18	Equipo para la producción	Instalaciones de ensayo ambiental, nitruradores de tipo continuo, equipos o aparatos de ensayo por centrifugación, prensas 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.

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

10. EXPORTACIONES AUTORIZADAS DE OTRO MATERIAL (ANTIDISTURBIOS) POR PAÍSES 2012		
País	Nº Licencias	Valor euros
Perú .....	4	13.006.898
Túnez.....	7	874.955
Venezuela.....	8	1.698.350
<b>TOTAL .....</b>	<b>19</b>	<b>15.580.203</b>

*Fuente: 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 2012		
País	Material	Valor euros
Brasil.....	Artificios lacrimógenos	40.500
Perú .....	Artificios lacrimógenos, artificios de luz y sonido y bengalas	1.984.230
Túnez.....	Artificios lacrimógenos	1.078.804
Venezuela.....	Despieces inertes para fabricar artificios pirotécnicos no letales, aerosoles de defensa con pulsador y retardos	449.624
<b>TOTAL .....</b>		<b>3.553.158</b>

*Fuente: Departamento de Aduanas e IIEE (Ministerio de Hacienda y AAPP) y empresas exportadoras. Elaboración: 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 INDICACIÓN DE LA NATURALEZA DEL USUARIO FINAL Y EL USO FINAL 2012			
País	Usuario final	Uso final	Porcentaje
Brasil.....	Fuerzas Armadas	Público	100
Perú .....	Fuerzas Armadas	Público	100
Túnez.....	Policía	Público	100
Venezuela	Fuerzas Armadas y Policía	Público	100

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

13. EXPORTACIONES REALIZADAS DE OTRO MATERIAL (ANTIDISTURBIOS) (LEASING, DONACIONES, SEGUNDA MANO, ASISTENCIA TÉCNICA Y PRODUCCIÓN BAJO LICENCIA) 2012			
País	Material	Operación	Valor euros
Túnez.....	Artificios lacrimógenos	Donación	0
<b>TOTAL .....</b>			<b>0</b>

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

14. EXPORTACIONES AUTORIZADAS DE OTRO MATERIAL (ARMA DE CAZA Y TIRO DEPORTIVO) POR PAÍS Y NÚMERO DE LICENCIAS 2012					
País	Nº Licencias	Valor euros	País	Nº Licencias	Valor euros
Andorra .....	6	14.773	Kazajistán .....	1	75.000
Angola.....	1	1.200.000	Líbano.....	5	269.425
Argentina.....	10	1.630.024	Malasia .....	2	485.000
Armenia.....	1	60.000	Marruecos.....	6	1.638.774
Australia .....	8	3.830.930	Mauritania .....	5	1.240.000
Bolivia.....	1	280.000	México .....	3	730.000
Bosnia-Herzegovina.....	1	2.000.000	Namibia .....	1	1.000.000
Botsuana.....	1	400	Nicaragua .....	1	57.000
Brasil.....	2	86.364	Noruega.....	1	450.000
Burkina Faso.....	2	259.000	Nueva Caledonia (Francia) .....	1	50.000
Camerún .....	6	2.440.000	Nueva Zelanda .....	5	599.000
Canadá.....	3	109.000	Pakistán .....	5	916.000
Chad.....	2	65.000	Paraguay .....	1	690.000
Chile.....	13	1.391.129	Perú .....	7	3.022.000
Colombia.....	1	630	Rep. Centroafricana .....	1	3.500.000
Costa Rica .....	1	150	Rep. Dominicana.....	3	598.000
Cuba.....	1	500.000	Rep. P. China.....	1	225.000
Ecuador.....	1	60.000	Rusia .....	12	2.513.520
Egipto .....	5	206.380	Senegal .....	1	125.000
Emiratos Árabes Unidos .....	1	750.000	Sudáfrica .....	8	3.003.400
Estados Unidos.....	50	26.385.969	Suiza.....	5	44.675
Filipinas .....	4	600.000	Tailandia .....	8	475.000
Georgia .....	1	350.000	Tanzania .....	1	20.000
Ghana .....	11	6.140.600	Trinidad y Tobago .....	1	25.000
Guatemala.....	1	400.000	Túnez.....	13	2.476.188
Guinea Bissau.....	9	1.626.800	Turquía .....	8	11.090.973
Guinea Ecuatorial .....	6	2.758	Ucrania .....	5	2.466.000
India .....	1	200.000	Uruguay .....	4	878.493
Israel .....	2	544.000	Venezuela.....	2	1.223.000
Jamaica.....	1	200.000			
Japón .....	7	509.098	<b>TOTAL .....</b>	<b>209</b>	<b>67.388.204</b>

*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

15. EXPORTACIONES REALIZADAS DE OTRO MATERIAL (ARMA DE CAZA Y TIRO DEPORTIVO) POR PAÍS 2012		
País	Descripción	Valor euros
Andorra .....	Escopetas	5.072
Angola.....	Cartuchos y munición no metálica	479.502
Argentina .....	Escopetas, cartuchos, vainas y pólvora sin humo	458.878
Armenia .....	Escopetas y cartuchos	52.263
Australia.....	Escopetas y cartuchos	1.673.333
Bolivia .....	Cartuchos	37.670
Bosnia-Herzegovina .....	Cartuchos	80.905
Botsuana.....	Escopetas	400
Brasil.....	Escopetas	1.364
Burkina Faso.....	Cartuchos y perdigones	282.403
Camerún.....	Cartuchos	1.241.649
Canadá .....	Escopetas	35.119
Chad .....	Cartuchos	27.440
Chile.....	Escopetas, cartuchos y pólvora sin humo	959.101
Colombia.....	Escopetas y vainas	180.797
Corea del Sur .....	Cartuchos	66.120
Cuba .....	Cartuchos y perdigones	504.000
Egipto.....	Escopetas	6.380
Emiratos Árabes Unidos.....	Escopetas y cartuchos	118.909
Estados Unidos .....	Escopetas, cartuchos, pólvora sin humo y perdigones	6.388.967
Filipinas.....	Cartuchos y vainas	150.980
Georgia .....	Cartuchos	71.290
Ghana .....	Cartuchos	2.500.001
Guadalupe (Francia).....	Cartuchos	65.709
Guatemala .....	Cartuchos	193.563
Guayana Francesa (Francia).....	Cartuchos, vainas y perdigones	136.971
Guinea Bissau .....	Escopetas y cartuchos	741.821
Guinea Ecuatorial .....	Escopetas	3.158
Honduras .....	Cartuchos	118.338
India .....	Culote metálico, tacos de plástico y tubos de plástico	81.500
Israel .....	Cartuchos	76.601
Jamaica .....	Cartuchos	43.824
Japón .....	Cartuchos, pólvora sin humo y perdigones	1.463.283
Kazajistán .....	Escopetas, vainas y pólvora	46.965
Kuwait .....	Cartuchos	5.032
Líbano.....	Escopetas, cartuchos, pólvora sin humo y vainas	627.508
Malasia .....	Cartuchos y perdigones	392.667
Mali .....	Bolas de plomo y perdigones	111.073
Marruecos.....	Escopetas y cartuchos	1.053.101
Mauritania .....	Cartuchos	362.662
México.....	Cartuchos	577.928
Namibia.....	Cartuchos	256.189
Noruega .....	Escopetas y cartuchos	647.706
Nueva Caledonia (Francia).....	Cartuchos y perdigones	46.877
Nueva Zelanda .....	Escopetas, cartuchos y perdigones	482.535
Pakistán.....	Escopetas y pólvora sin humo	372.900
Paraguay .....	Cartuchos	352.200
Perú .....	Cartuchos	1.688.785
Rep. Centroafricana.....	Pólvora y vainas	636.000
Rep. Dominicana .....	Cartuchos	306.420
Rusia.....	Escopetas, cartuchos, pistones, pólvora y vainas	963.429
Serbia .....	Cartuchos, pistones y vainas	37.180
Sudáfrica.....	Escopetas, cartuchos y vainas	1.626.479
Suiza.....	Escopetas	52.510
Tailandia.....	Escopetas, cartuchos y perdigones	162.249
Taiwán.....	Cartuchos	134.521
Túnez.....	Escopetas, cartuchos y perdigones	1.025.080
Turquía.....	Escopetas, cartuchos, pólvora, pistones y vainas	2.229.593
Ucrania .....	Cartuchos, pólvora, perdigones y vainas	1.612.148
Uruguay .....	Cartuchos	334.989
Venezuela.....	Escopetas y cartuchos	118.138
<b>TOTAL</b> .....		<b>34.510.175</b>

*Fuente: Departamento de Aduanas e IIEE (Ministerio de Hacienda y AAPP) y empresas exportadoras. Elaboración: 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...

### 16. EXPORTACIONES REALIZADAS DE OTRO MATERIAL (ARMA DE CAZA Y TIRO DEPORTIVO) (LEASING, DONACIONES, SEGUNDA MANO, ASISTENCIA TÉCNICA Y PRODUCCIÓN BAJO LICENCIA) 2012

País	Material	Operación	Valor euros
Andorra.....	2 escopetas	Segunda mano	90
Libano.....	12 escopetas	Segunda mano	1.340
<b>TOTAL</b> .....			<b>1.430</b>

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

### 17. DENEGACIONES Y REVOCACIONES APLICADAS EN LA EXPORTACIÓN DE OTRO MATERIAL (ARMA DE CAZA Y TIRO DEPORTIVO) 2012

País	Número	Material	Motivo
Andorra .....	2	Escopetas de caza	No constar debidamente la identificación del propietario de las armas
Argentina.....	1	Escopeta de caza	El exportador no ostentaba la titularidad del arma y el propietario real carecía de las necesarias autorizaciones para la adquisición, tenencia y uso del arma
Bielorrusia .....	1	Cartuchos de caza	Existencia de embargo de la UE
Canadá.....	1	Escopetas de caza	No tener constancia de haberse producido la importación previa de las armas
Estados Unidos.....	1	Escopetas de caza	Figurar incorrectamente en la licencia el nombre del exportador
Guinea Ecuatorial .....	1	Escopeta de caza	No existir constancia de la titularidad del arma por parte del operador
Kosovo (Serbia) .....	1	Cartuchos de caza	Existencia de riesgo de desvío a un uso indebido
Mali.....	5	Cartuchos de caza, vainas, bolas de plomo y perdigones	Situación de inestabilidad interna en el país de destino
Mali.....	2 Revocación	Cartuchos de caza, vainas, bolas de plomo y perdigones	Situación de inestabilidad interna en el país de destino

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

### 18. RELACIÓN DE OTRO MATERIAL (REAL DECRETO 844/2011, DE 17 DE JUNIO)

- 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.
- b. Visores y miras, telescópicos o de intensificación de luz o imagen, para armas de fuego.
- c. Artificios generadores, proyectores, emisores o dispensadores de humos, gases, «agentes antidisturbios» o sustancias incapacitantes.
- d. Lanzadores de los elementos descritos en el apartado c. anterior.
- e. Equipos de luz y sonido provocadores de aturdimiento, para el control de disturbios.
- f. Vehículos para el control de disturbios con alguna de las siguientes características:
  1. Sistemas para producir descargas eléctricas.
  2. Sistemas para dispensar sustancias incapacitantes.
  3. Sistemas para dispensar agentes antidisturbios.
  4. Cañones de agua.
- g. Esposas normales.

**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

19. EXPORTACIONES AUTORIZADAS DE PRODUCTOS Y TECNOLOGÍAS DE DOBLE USO POR PAÍSES, NÚMERO DE LICENCIAS Y VALOR EN EUROS 2012					
País	Nº Licencias	Valor euros	País	Nº Licencias	Valor euros
Alemania .....	1	0	Kuwait .....	2	365
Andorra .....	5	1.463.999	Malasia .....	9	458.668
Arabia Saudita .....	11	1.725.926	Marruecos .....	11	4.359.005
Argelia .....	14	756.748	México .....	12	4.391.513
Argentina .....	10	2.998.214	Mongolia .....	1	0
Australia .....	8	1.729	Nicaragua .....	1	17
Azerbaián .....	1	0	Nigeria .....	7	1.194.000
Bolivia .....	1	0	Nueva Zelanda .....	1	96
Bosnia-Herzegovina .....	1	1.010	Omán .....	3	7.238.585
Brasil .....	10	30.161.226	Paraguay .....	3	42.262
Camerún .....	2	82.500	Perú .....	2	45.196
Chile .....	9	1.441.210	Reino Unido .....	4	148.452
Colombia .....	42	1.007.020	Rep. Cabo Verde .....	1	112.996
Corea del Sur .....	7	4.792.505	Rep. Dominicana .....	1	2.250
Costa de Marfil .....	5	51.960	Rep. P. China .....	53	18.826.246
Cuba .....	14	4.221.162	Ruanda .....	1	23
Egipto .....	1	318.000	Rusia .....	20	10.563.161
Emiratos Árabes Unidos .....	5	6.563.623	Serbia .....	1	0
Eslovenia .....	1	7.516.419	Singapur .....	11	268.703
Estados Unidos .....	5	82.301.432	Sudáfrica .....	4	761.300
Etiopía .....	2	300.000	Suiza .....	2	300.000
Francia .....	1	16.955.619	Tailandia .....	6	11.975
Hong Kong (Rep. P. China) .....	6	1.346.595	Taiwán .....	20	80.833
India .....	8	4.815.710	Turkmenistán .....	3	6.664.387
Irán .....	35	19.520.674	Turquía .....	13	12.414.144
Israel .....	5	15.600	Venezuela .....	1	180.000
Italia .....	1	0	Vietnam .....	3	526.335
Jordania .....	3	101	Yemen .....	1	162
Kazajistán .....	1	0	<b>TOTAL .....</b>	<b>391</b>	<b>256.949.656</b>

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...

20. EXPORTACIONES AUTORIZADAS DE PRODUCTOS Y TECNOLOGÍAS DE DOBLE USO POR PAÍSES DE DESTINO Y CATEGORÍAS 2012											
País	Categoría										Valor euros
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	
Alemania.....				0							0
Andorra.....						1.463.999					1.463.999
Arabia Saudita.....		1.224.905	501.021				0				1.725.926
Argelia.....		756.748									756.748
Argentina.....		495.625	0	2.027.589					475.000		2.998.214
Australia.....		1.729									1.729
Azerbaiyán.....							0				0
Bolivia.....										0	0
Bosnia-Herzegovina.....		1.010									1.010
Brasil.....		29.662.994		498.232		0					30.161.226
Camerún.....		82.500									82.500
Chile.....		1.441.210					0				1.441.210
Colombia.....	750	1.006.270								0	1.007.020
Corea del Sur.....		4.744.960		47.545		0	0				4.792.505
Costa de Marfil.....		1.960				50.000					51.960
Cuba.....	3.393.751	140.907	686.504								4.221.162
Egipto.....		318.000									318.000
Emiratos Árabes Unidos.....		100.070	6.463.553							0	6.563.623
Eslovenia.....	7.516.419										7.516.419
Estados Unidos.....	81.683.209		357.636							260.587	82.301.432
Etiopía.....		300.000									300.000
Francia.....	16.955.619										16.955.619
Hong Kong (Rep. P. China).....	12.296	32		81.840			1.252.427				1.346.595
India.....		632.000	1.183.710			3.000.000					4.815.710
Irán.....			18.559.937		960.737						19.520.674
Israel.....		12.100				3.500				0	15.600
Italia.....				0							0
Jordania.....		101									101
Kazajistán.....							0				0
Kuwait.....		365									365
Malasia.....	288	3.294		455.086							458.668
Marruecos.....		2.267.911					2.091.094				4.359.005
México.....		718.000	673.513			3.000.000					4.391.513
Mongolia.....							0				0
Nicaragua.....		17									17
Nigeria.....		1.194.000					0				1.194.000
Nueva Zelanda.....		96									96
Omán.....		800	7.237.785								7.238.585
Paraguay.....		42.262									42.262
Perú.....		45.196									45.196
Reino Unido.....						148.452					148.452
Rep. Cabo Verde.....							112.996				112.996
Rep. Dominicana.....		2.250									2.250
Rep. P. China.....			14.053.970	4.486.276			286.000				18.826.246
Ruanda.....		23									23
Rusia.....		5.032.960	5.494.106	36.095			0				10.563.161
Serbia.....							0				0
Singapur.....		4.415		194.193	60.508		9.587				268.703
Sudáfrica.....		761.300					0				761.300
Suiza.....	0	300.000									300.000
Tailandia.....		11.975									11.975
Taiwán.....		5.854		74.979			0				80.833
Turkmenistán.....			6.664.387				0				6.664.387
Turquía.....		898.457	4.255.000	57.771		7.202.916	0				12.414.144
Venezuela.....		180.000									180.000
Vietnam.....		510	525.825								526.335
Yemen.....		162									162
<b>TOTAL.....</b>	<b>109.562.332</b>	<b>52.392.968</b>	<b>66.656.947</b>	<b>7.959.606</b>	<b>1.021.245</b>	<b>14.868.867</b>	<b>3.752.104</b>			<b>735.587</b>	<b>256.949.656</b>

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

21. EXPORTACIONES REALIZADAS DE PRODUCTOS Y TECNOLOGÍAS DE DOBLE USO POR PAÍSES DE DESTINO Y CATEGORÍAS											
2012											
País	Categoría									Valor euros	
	0	1	2	3	4	5	6	7	8		9
Andorra .....						1.266.805					1.266.805
Ant. Hol. (Países Bajos) .....		198.932									198.932
Arabia Saudita .....		944.696	501.021								1.445.717
Argelia .....		111.565									111.565
Argentina.....		4.643.062		1.637.468							6.280.530
Australia .....	80	6.347									6.427
Bosnia-Herzegovina.....		1.010									1.010
Brasil .....		4.288.850		310.353							4.599.203
Camerún .....		12.438									12.438
Canadá .....	23.892			984							24.876
Chile .....		275.274									275.274
Colombia .....	876	806.788									807.664
Corea del Sur.....		100		41.299		0					41.399
Costa de Marfil.....		1.816				20.418					22.234
Cuba .....	2.529.633	92.808	1.682.153								4.304.594
Egipto.....		96.800									96.800
Emiratos Árabes Unidos .....		41.888									41.888
Eslovenia .....	7.516.419										7.516.419
Estados Unidos.....	81.683.209	511.085	8.668.139	79.876	15.369	249.231	46.612			162.443	91.415.964
Filipinas.....		3.246									3.246
Francia .....	16.955.619										16.955.619
Hong Kong (Rep. P. China) ..		32		81.840		1.166.066	883.658				2.131.596
India .....		32.090									32.090
Iran.....			31.041.971								31.041.971
Israel .....		30.529				5.870					36.399
Italia .....				0							0
Japón .....				62.789		1.606	5.500				69.895
Jordania .....		13									13
Kuwait .....		365									365
Malasia.....	288	3.294		64.114							67.696
Marruecos.....		604.916					1.968.320				2.573.236
México.....			572.320			87.037					659.357
Nigeria.....		96.546									96.546
Noruega .....		663.763									663.763
Nueva Zelanda .....		292									292
Omán .....			5.127.700								5.127.700
Paraguay.....		210.302									210.302
Perú .....		18.880									18.880
Reino Unido.....						175.334					175.334
Rep. Cabo Verde .....							112.996				112.996
Rep. Dominicana .....		2.203									2.203
Rep. P. China.....			16.384.517	3.287.575		0	286.500				19.958.592
Rusia.....		3.871.988	299.450	137.449							4.308.887
Serbia.....		22.862									22.862
Singapur.....		2.569			16.808	18.937	9.588				47.902
Sudáfrica.....		184.122									184.122
Suiza .....	0	1.749.016		81		1.598					1.750.695
Tailandia.....		7.199	528.576								535.775
Taiwán.....		5.854	3.090.000	534.384		5.223					3.635.461
Turkmenistán .....			6.161.002								6.161.002
Turquía.....		750.579	4.110.496	190.420		7.202.916					12.254.411
Ucrania.....		141.518									141.518
Uruguay .....		8.638									8.638
Venezuela .....		6.129.929									6.129.929
Vietnam.....		370	525.825								526.195
Yemen .....		253									253
<b>TOTAL .....</b>	<b>108.710.016</b>	<b>26.574.827</b>	<b>78.693.170</b>	<b>6.428.632</b>	<b>32.177</b>	<b>10.201.041</b>	<b>3.313.174</b>			<b>162.443</b>	<b>234.115.480</b>

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

22. DENEGACIONES APLICADAS EN LA EXPORTACIÓN DE PRODUCTOS Y TECNOLOGÍAS DE DOBLE USO 2012			
País	Número	Producto	Motivo
India .....	1	Código de validación	No haber información del usuario final
Irán.....	2	Sellos y juntas anulares para repuestos de válvulas en acero al carbono	Riesgo existente de un uso en proliferación
		Tarjetas destinadas a la reparación de una máquina de electroerosión	Estar incluido el usuario final en el anexo IX del Reglamento (UE) N° 267/2012 del Consejo, de 23 de marzo de 2012 de sanciones a Irán
Libano .....	1	Sustancias químicas	No ofrecer las suficientes garantías el usuario final
Pakistán .....	1	Dos equipos de inspección de tubos de generadores de vapor	Riesgo de desvío a un programa de proliferación
Rep. P. China.....	1 AP	Una máquina herramienta	Riesgo de desvío a uso militar y existencia de dos denegaciones esencialmente idénticas comunicadas al Régimen de Control de la Tecnología de Misiles
Togo .....	1	Sustancias químicas	No existir el importador

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

23. APLICACIÓN DE LA CLÁUSULA <i>CATCH-ALL</i> EN EXPORTACIÓN DE PRODUCTOS Y TECNOLOGÍAS DE DOBLE USO 2012			
País	Número	Producto	Motivo
Irán.....	3	Equipos de laboratorio y válvulas en acero inoxidable	Riesgo de desvío a programas de proliferación nuclear y de misiles
Pakistán .....	2	Equipos de inspección y un banco para pruebas destinados a una central nuclear	Riesgo de desvío a programas de proliferación nuclear y de misiles

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

24. EXPORTACIONES REALIZADAS DE PRODUCTOS Y TECNOLOGÍAS DE DOBLE USO SUPERIORES A 10 MILLONES DE EUROS 2012		
País	Descripción	Valor euros
Estados Unidos .....	Dos generadores de vapor para central nuclear con todos los materiales que conforman los equipos, así como la fabricación completa	81.683.209
Francia .....	Tres generadores de vapor para central nuclear incluyendo la fabricación	16.955.619
<b>TOTAL</b> .....		

**Fuente: Departamento de Aduanas e IIEE (Ministerio de Hacienda y AAPP) y empresas exportadoras. Elaboración: 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

25. 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 ( <i>fly by wire</i> ).
8	Marina	Vehículos sumergibles o buques de superficie, hidroplanos, sistemas de visión subacuática, aparatos de buceo y natación subacuática.
9	Sistemas de propulsión, vehículos espaciales y equipos relacionados	Motores aeronáuticos o marinos de turbina de gas, lanzaderas espaciales y vehículos espaciales, sistemas de propulsión de cohetes de propulsante sólido o líquido, motores estatorreactores, turborreactores y turbofanos, cohetes de sondeo, motores híbridos para cohetes, equipos de apoyo al lanzamiento, cámaras ambientales y anecoicas y vehículos de reentrada.

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

26. EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE MATERIAL DE DEFENSA, DE OTRO MATERIAL Y DE PRODUCTOS Y TECNOLOGÍAS DE DOBLE USO 2012				
	Material de defensa (Valor euros)	Otro material (Valor euros)		Doble uso (Valor euros)
		Antidisturbios	Arma de caza y tiro deportivo	
Autorizado .....	7.694.557.769	15.580.203	67.388.204	256.949.656
Realizado.....	1.953.447.932	3.553.158	34.510.175	234.115.480
Porcentaje .....	25,4	22,8	51,2	91,1

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



*Manuel Delacampagne Crespo\**

## EL GRUPO DEL BANCO AFRICANO DE DESARROLLO

### Funcionamiento y oportunidades para empresas españolas

El grupo del Banco Africano de Desarrollo es una institución financiera multilateral que promueve el desarrollo económico y la reducción de la pobreza en África. Otorga tanto financiación de mercado como concesional a los países africanos en el marco de su recientemente aprobada Estrategia a 10 años además de llevar a cabo funciones de asesoramiento. Sus ámbitos de actuación son las infraestructuras, gobernanza, desarrollo del sector privado, integración regional y capital humano. Las empresas españolas, competitivas en los ámbitos de actuación del BAfD, pueden encontrar diferentes oportunidades a través de la ejecución de proyectos. De este modo se abre una interesante posibilidad de hacer negocios en África.

**Palabras clave:** África, Estrategia a 10 años, negocio, financiación.

**Clasificación JEL:** F33, O24, O55.

#### 1. Introducción: la economía africana

En esta última década el continente africano ha vivido un despertar que le está permitiendo ver el futuro con cierto optimismo. Atrás queda el siglo XX que se caracterizó por una mayor inestabilidad política y unos resultados económicos mediocres, impidiendo la disminución de la pobreza. Desde el inicio del siglo XXI, numerosos países africanos se encuentran entre los de mayor crecimiento del mundo; en 2012, 6 de las 10 economías con mayor tasa de crecimiento mundial son africanas. Angola, Chad, Guinea Ecuatorial, Etiopía, Ghana, Liberia, Libia, Mozambique, Ruanda y Sierra Leona han crecido a un ritmo medio de entre el 7 y el 11 por 100 en el período 2004-2012. El crecimiento esperado de África en

2013 es del 5 por 100. El incremento de los precios de los recursos naturales y las mejoras en gobernanza son algunos de los factores explicativos de esta tendencia. Además se percibe una mayor estabilidad política en comparación con los períodos post-coloniales y los regímenes democráticos van, poco a poco y no sin determinados retrocesos, asentándose. Así, las perspectivas a medio plazo son relativamente favorables: la consolidación de las reformas macroeconómicas, una mayor cooperación con las economías emergentes así como un incremento paulatino de las demandas internas deberían consolidar estas sendas.

No obstante, sería inocente quedarse únicamente con esta imagen positiva de África. Siguen persistiendo en ciertos países importantes problemas que impiden la reducción de la pobreza; la falta de calidad institucional o las limitaciones del sector financiero son sólo algunos ejemplos de estos frenos. ▷

\* Consejero del Director Ejecutivo para Francia, España y Bélgica. Banco Africano de Desarrollo, hasta julio de 2013.

Versión de junio de 2013.

CUADRO 1  
EVOLUCIÓN DEL VOLUMEN DE APROBACIONES

	2008	2009	2010	2011	2012	2013*
Aprobaciones totales del BAfD (millones de euros)	4.124	8.643**	4.811	6.614	5.026	5.570

\* Los datos de 2013 son previsiones.

\*\* En 2009 se encomendó a las instituciones financieras multilaterales una actuación contracíclica como respuesta a la crisis.

Fuente: BafD.

Concretamente, en África Subsahariana se está lejos del cumplimiento de los Objetivos de Desarrollo del Milenio<sup>1</sup> (ODM) y el rápido crecimiento identificado no termina de beneficiar a todas las capas de la población, acrecentando así desigualdades.

En este contexto, el grupo del Banco Africano de Desarrollo (BAfD) se erige como uno de los principales actores financieros del continente a la hora de promover su desarrollo económico y social. El objetivo de este artículo es presentar el BAfD y el funcionamiento de sus actividades y una vez vista las actuaciones de España como accionista y donante en el BAfD, analizar las numerosas oportunidades de negocio que existen para las empresas españolas. En el actual contexto de agotamiento del mercado interno español, la internacionalización de las empresas es una necesidad. En este sentido, una destacable fuente de oportunidades de negocio en África son los proyectos impulsados por el BAfD, tanto por el volumen generado como por la mayor seguridad jurídica ofrecida.

## 2. Presentación del Grupo del Banco Africano de Desarrollo

El 4 de agosto de 1963, en el contexto del fin del período colonizador, 23 nuevos Estados independientes africanos crearon el Banco Africano de Desarrollo (BAD), para financiar los esfuerzos de desarrollo de los recién nacidos países. Sus operaciones comenzaron en 1966 desde la histórica sede

de Abiyán. Más tarde, en 1972, surgió la ventanilla concesional, el Fondo Africano de Desarrollo (FAD), fruto de las aportaciones del Banco Africano de Desarrollo y de 13 países no africanos, entre ellos España, para apoyar las actividades de desarrollo de los países más pobres. En 1976, y en términos similares al FAD, el Gobierno de Nigeria puso en marcha el llamado Fondo Fiduciario de Nigeria (FFN). En 2003, en un contexto de crisis política y enfrentamiento armado, se tuvo que trasladar al personal del BAfD de Abiyán a Túnez; inicialmente por 6 meses, pero este período de relocalización temporal se alarga hasta hoy. No obstante, a lo largo de 2014 está previsto el regreso del BAfD a su histórica sede de Abiyán.

Las 3 entidades mencionadas forman hoy lo que se denomina el Grupo del Banco Africano de Desarrollo (BAfD), en el que la entidad del BAD actúa como gestora y referente de las otras dos. No obstante, pese a la diferenciación jurídica entre estas tres entidades, siempre se considera el todo como una unidad (el grupo del Banco Africano de Desarrollo). A lo largo de este artículo nos centraremos en el Banco y en el Fondo, que son los cuantitativamente relevantes.

Los países africanos son beneficiarios de la ventanilla BAD o FAD en función de su nivel de renta per cápita (debería ser superior a 1.195 USD para acceder a la ventanilla de mercado) y de la sostenibilidad de la deuda, a imagen y semejanza de la distribución de operaciones en el Banco Mundial (BM) y demás bancos regionales de desarrollo. Recientemente se graduaron a la ventanilla de mercado Angola y Cabo Verde, retrocediendo a la ventanilla concesional Zimbabwe. ▷

<sup>1</sup> Sólo los objetivos de acceso a la educación primaria, de promoción de la igualdad de género y de sostenibilidad medioambiental en agua están en buena vía.

### 2.1. *El Banco Africano de Desarrollo*

Funciona de forma similar a una institución financiera ordinaria, tomando prestado de los mercados financieros internacionales para otorgar créditos en condiciones similares a las de mercado con el fin de financiar proyectos de desarrollo. Cada uno de los 15 países beneficiarios de esta ventanilla<sup>2</sup> tiene un volumen máximo de recursos al que puede acceder cada año en función de su capacidad financiera y su riesgo país. Igualmente a través del BAD se financian, en todos los países esta vez, las llamadas operaciones del sector privado, que son aquellas en las que se otorga directamente la financiación a promotores privados. Volveremos más adelante sobre ellas.

En 2012, el BAD totalizó 48 operaciones por valor de 2.458 millones de euros. Esta cifra es menor que la de años anteriores principalmente por la disminución de la financiación a dos históricamente grandes prestatarios de la entidad: Túnez y Egipto. Su situación política ha aumentado el riesgo de estos países alcanzando así los límites prudenciales de préstamo y por lo tanto sin posibilidad de conceder financiación adicional por el momento.

Los accionistas del BAD son todos los países africanos y 24 países no regionales, entre ellos España. La única inversión financiera que hacen los accionistas en este ámbito es la adquisición de acciones y acudir, en su caso, a las ampliaciones de capital (la última y 6ª ampliación de capital se realizó en 2010 cuando se triplicó el capital). Es importante resaltar que los países africanos son propietarios del 60 por 100 de las acciones, estando el 40 por 100 restante en posesión de los países no africanos. Este rasgo es de gran importancia ya que muestra que son los propios africanos (Nigeria es el primer accionista con un 9,3 por 100 de las acciones), es decir los beneficiarios, los dueños mayoritarios del BAD; este hecho no siempre ocu-

<sup>2</sup> Argelia, Angola, Botsuana, Cabo Verde, Egipto, Gabón, Guinea Ecuatorial, Libia, Marruecos, Mauricio, Namibia, Seychelles, Suazilandia, Sudáfrica y Túnez. Nigeria es beneficiario de ambas ventanillas.

rre en otros bancos regionales de desarrollo donde el principal accionista es un país desarrollado (Estados Unidos en el Banco Interamericano de Desarrollo o Japón en el Banco Asiático de Desarrollo). Así, este carácter africano es uno de sus principales activos de la institución y le otorga gran legitimidad en todo el continente; en este sentido los países africanos consideran a la institución como un socio privilegiado. Este hecho otorga además al BAfD un importante papel de voz de África en los foros económicos internacionales.

### 2.2. *El Fondo Africano de Desarrollo*

El FAD otorga financiación concesional, es decir, donaciones o créditos en condiciones muy favorables (sólo con comisiones de servicio y con amplios períodos de carencia) a los países menos adelantados. Los 38 países<sup>3</sup> (contando con Sudán del Sur) beneficiarios de estos fondos acceden a menos recursos que si fuesen beneficiarios del BAD. En 2012, el FAD aprobó 98 operaciones por valor de 2.233 millones de euros, un 3 por 100 más que en 2011.

Cada 3 años, el Fondo se repone con las aportaciones de los países donantes; las devoluciones de préstamos pasados y los beneficios financieros derivados de sus inversiones de tesorería son sus otros recursos. Los fondos se distribuyen entre los países beneficiarios en cada ciclo en función de una fórmula de reparto que tiene en cuenta las necesidades del país así como su buen desempeño en materia de gobernanza. Además, dentro de estos recursos del Fondo, se consignan unas cantidades para financiar las llamadas operaciones regionales (proyectos que benefician a varios países) y para dar un suplemento a los estados frágiles. Actualmente, el FAD ▷

<sup>3</sup> Benín, Burkina Faso, Burundi, Camerún, Chad, Comoras, Congo, Costa de Marfil, Eritrea, Etiopía, Gambia, Ghana, Guinea, Guinea Bissau, Kenia, Lesoto, Liberia, Madagascar, Malawi, Mali, Mauritania, Mozambique, Níger, República Centroafricana, República Democrática del Congo, Ruanda, Sao Tomé y Príncipe, Senegal, Sierra Leona, Somalia, Sudán, Sudán del Sur, Tanzania, Togo, Uganda, Yibuti, Zambia y Zimbabue.

se encuentra en su 12º ciclo en el que se han movi-  
lizado aproximadamente 6.814 millones de euros  
(2/3 de los fondos provienen de los donantes), y en  
negociaciones para el 13º ciclo que debería empe-  
zar en 2014. La gestión del FAD se lleva a cabo a  
través de las estructuras del BAD.

### **2.3. Los fondos fiduciarios**

La institución financiera, a través de estas venta-  
nillas BAD y FAD, grandes proyectos dentro de los  
ámbitos sectoriales determinados por la Estrategia  
a 10 años. Pero también puede financiar (a través  
de donaciones) consultorías, asistencias técnicas o  
la preparación de proyectos en todos los países  
africanos gracias a los fondos fiduciarios. Éstos,  
gestionados por el BAD y financiados por los países  
donantes, pueden ser bilaterales (un solo donante)  
o multidonantes y suelen tener un carácter secto-  
rial específico (agua, microfinanzas o gobernanza  
por ejemplo). De este modo, a través de este ins-  
trumento también se da cobertura a otro tipo de  
necesidades, en este caso de carácter más intelec-  
tual y específico. Siguiendo la tendencia interna-  
cional, los fondos son desligados, con lo que inde-  
pendientemente de quienes sean los donantes, las  
empresas españolas pueden optar a estas oportuni-  
dades de negocio.

En 2012, estos fondos aprobaron 317 millones de  
euros en 50 operaciones (51 por 100 en agua) y  
consiguieron movilizar entre los donantes 117 mi-  
llones de euros. Los procedimientos de identifica-  
ción, aprobación y ejecución son similares al del  
resto de proyectos del BAfD.

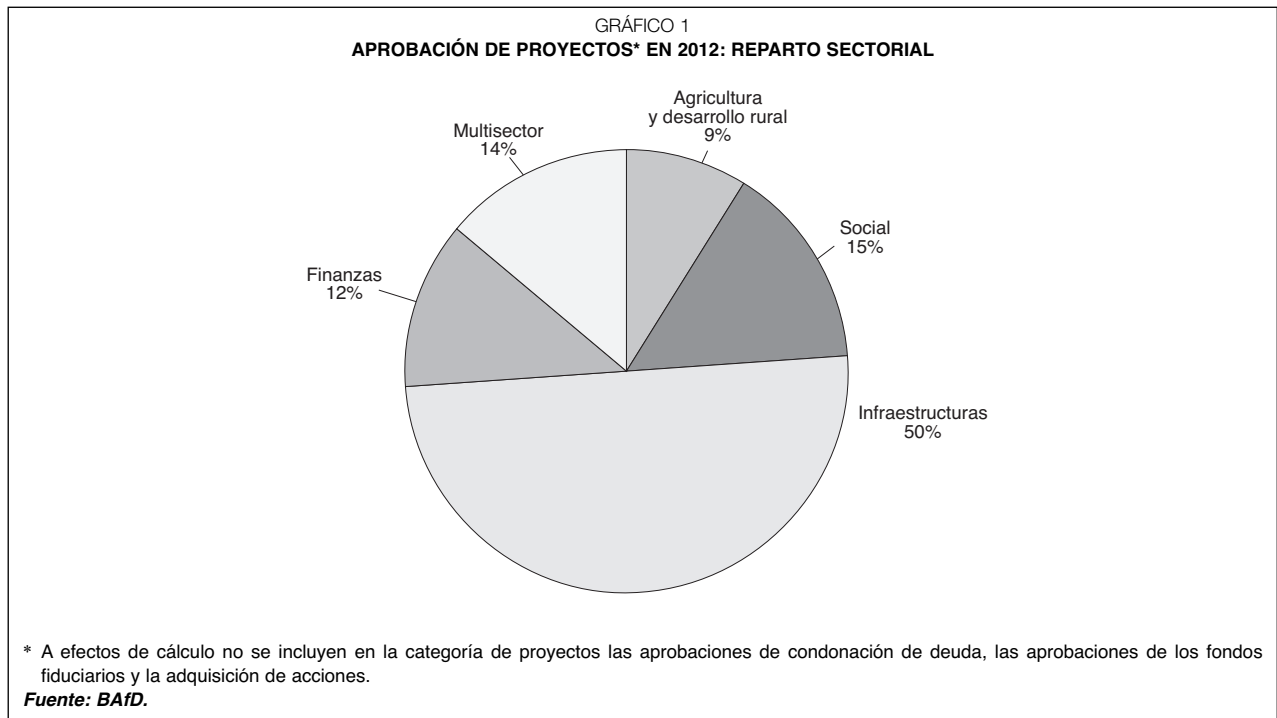
### **2.4. El marco estratégico de actuación del BAfD: La Estrategia a 10 años**

El año 2013 supone un hito importante para la  
institución con la aprobación, tras 2 años de nego-  
ciaciones, de su nuevo marco estratégico a largo  
plazo: La Estrategia a 10 años 2013-2022. Este

documento establece claramente la visión futura  
que tiene el BAfD del continente: ser en 10 años  
un continente próspero, integrado y estable. Esta  
estrategia da continuidad a los postulados de la  
anterior estrategia a medio plazo que delimitó y  
centró la actuación del BAfD en una serie de ámbi-  
tos concretos en línea con las distintas recomenda-  
ciones de los foros de alto nivel sobre la efectivi-  
dad de la ayuda (París) y a partir de ahora, sobre la  
efectividad del desarrollo (Busán).

De este modo, la nueva estrategia establece dos  
objetivos principales para promover el desarrollo  
económico y social y reducir la pobreza: el creci-  
miento inclusivo y la transición hacia el crecimen-  
to verde. El primer objetivo promueve que las sen-  
das de crecimiento, que ya se están alcanzando,  
puedan beneficiar a todas las capas de la población  
evitando un crecimiento que beneficie sólo a unas  
oligarquías dominantes. Se trata de que todos los  
ciudadanos, independientemente de su condición  
social, étnica o geográfica puedan tener la oportu-  
nidad de beneficiarse de la actividad económica  
para tener así posibilidades reales de salir de la  
pobreza. El segundo objetivo, objeto de mayores  
debates, busca que las economías entren en sendas  
de crecimiento eficientes y sostenibles (infraes-  
tructuras durables, gestión eficiente de recursos o  
resistencia a los efectos del cambio climático).  
Teniendo en cuenta las prioridades y realidades tan  
disparas en África, este objetivo se modulará en  
función de las características de los países.

Para alcanzar estos objetivos el marco estraté-  
gico establece una serie de sectores de actuación  
concretos; son aquellos en los que el BAfD ya ha  
demostrado su solvencia y valor añadido. Es decir,  
que financiará proyectos en estos sectores y sólo  
en estos sectores, y esto es un primer dato funda-  
mental a la hora de observar las oportunidades  
para las empresas españolas. Los sectores de ac-  
tuación son: infraestructuras (agua, energía y trans-  
portes), gobernanza y rendición de cuentas (espe-  
cialmente en finanzas públicas), desarrollo del  
sector privado, capital humano y capacitación e  
integración regional. Además, se establecen tres ▷



ámbitos transversales prioritarios: agricultura y seguridad alimentaria, género y estados frágiles. Como podemos observar en el Gráfico 1, las infraestructuras (sobre todo en energía y transportes) suponen la mitad de las aprobaciones anuales. Estos son ámbitos en los que las empresas españolas son muy competitivas.

En cada uno de los países el BAfD centra su actuación sólo en dos o tres de estos ámbitos, en función de las preferencias de los países beneficiarios. Es decir, que hay una focalización estratégica que queda plasmada en los llamados documentos estrategia país, que son los marcos que establecen las actuaciones del BAfD en cada uno de los países y programan a varios años los proyectos a financiar. Así, las empresas pueden conocer con antelación lo que va a hacer el BAfD en un determinado país.

### 2.5. Los instrumentos de actuación

El BAfD posee una variedad de instrumentos financieros y no financieros para cumplir con sus objetivos en cada uno de los países africanos.

Los créditos con garantía soberana (ya sean en términos de mercado o concesionales) y las donaciones, a los países miembros, tanto para proyectos como para apoyos presupuestarios son los instrumentos más utilizados. Luego estarían los instrumentos para promover el tejido empresarial africano: créditos de diversos tipos sin garantía soberana, inversiones en capital o concesión de garantías. Actualmente, y siguiendo el mandato de los accionistas del BAfD, se están creando nuevos instrumentos financieros con el objetivo principal de atraer el capital privado y generar efectos catalíticos. Por ejemplo, recientemente se dio luz verde a la creación del llamado Africa50Fund en el ámbito de las infraestructuras con el objetivo de facilitar los PPP.

Finalmente, habría que destacar un tercer grupo de instrumentos, estos de carácter no financiero que están relacionados con la función de asesoramiento y promoción del conocimiento: el diálogo de política económica y la realización de estudios. Este componente está adquiriendo cada vez más importancia a petición de los países africanos. En el actual contexto internacional, se está produciendo una diversificación de las fuentes financieras; ▷

la ayuda oficial al desarrollo en sentido OCDE, aunque sigue teniendo un lugar importante, está dejando paso a otras fuentes financieras como las procedentes del sector privado, de las remesas de emigrantes o de los países emergentes. Así, se está observando que los países africanos pueden disponer y atraer importantes volúmenes financieros de distintos orígenes. Por lo tanto, el desarrollo no es sólo una cuestión de recursos financieros (que existen y están ahí) sino también de contar con asesoramiento y conocimientos que se puedan transferir para poder hacer una mejor gestión de los recursos en función de las preferencias colectivas del país. Este mismo postulado se aplica para los países africanos con abundantes ingresos procedentes de sus recursos naturales. En estos casos la problemática no son los volúmenes financieros sino su utilización eficiente, transparente y socialmente deseable, de ahí esta función de asesoramiento al servicio de los países africanos. Para poder llevarla de manera eficaz, el BAfD está llevando a cabo una intensa política de descentralización incrementando su presencia, a través de las llamadas «oficinas exteriores» sobre el terreno. De este modo, el BAfD está más cerca de sus poblaciones y no sólo financia sino que también apoya a los países para dar un uso óptimo a los recursos.

### 3. España y el grupo del Banco Africano de Desarrollo

España es miembro del BAD desde 1984 aunque ya había participado con anterioridad en el FAD, siendo uno de sus miembros fundadores. Actualmente posee el 1,06 por 100 de las acciones lo que le sitúa en un lugar intermedio entre los accionistas no africanos. Las contribuciones trienales al FAD han ido en aumento y en el FAD 12, todavía en un marco presupuestario donde la política de cooperación al desarrollo tenía un peso importante, España comprometió unos 137 millones de euros (cuota del 3 por 100 de las aportaciones de los donantes). Además en los años 2009-2011 se

realizaron varias contribuciones a los fondos fiduciarios: 12 millones de euros a la Facilidad Africana del Agua, 5 millones de euros al Fondo de Capacitación de las Microfinanzas y 2 millones de euros al Fondo de Preparación de Proyectos de Infraestructuras. Sin embargo, se clausuró el tradicional Fondo de Consultoría que antiguamente promovía el ICEX en estas instituciones para facilitar la participación de empresas españolas. La tendencia de hacer funcionar estos fondos bilaterales de consultoría de forma desligada explica en parte su fin.

Tras la 6ª ampliación general del capital, España cambió de silla en el Consejo de Administración y en la actualidad se encuentra con Francia y Bélgica. Esto ha permitido asegurar una presencia permanente que anteriormente no se tenía, facilitando así la gestión de los intereses españoles en la institución. Es más, durante el período 2014-2016, España ostentará el puesto de Director Ejecutivo, incrementando así la visibilidad de nuestro país.

#### 3.1. *La política de cooperación al desarrollo española en las instituciones financieras multilaterales (IFM)*<sup>4</sup>

Uno de los componentes fundamentales de la participación de España en el sistema financiero internacional es su pertenencia a las instituciones financieras multilaterales (IFM) que contribuyen a la estabilidad financiera internacional, al desarrollo económico de los países y a la financiación de iniciativas de impacto y ámbito global. El Ministerio de Economía y Competitividad representa al Gobierno de España en estas instituciones, participa en los órganos de gobierno y gestión de las mismas y coordina las actuaciones de la Administración española en relación a los objetivos anteriormente mencionados. Queda incluido en este ámbito las diferentes actuaciones y programas que ▷

<sup>4</sup> Agradezco al Subdirector de Instituciones Financieras Multilaterales del Ministerio de Economía y Competitividad por sus contribuciones en este ámbito.

CUADRO 2  
EVOLUCIÓN DE LAS APROBACIONES EN LOS SUBSECTORES DE INFRAESTRUCTURAS

Aprobaciones en infraestructuras (millones de euros)	2010	2011	2012
Energía.....	1.041	485	1.050
Transportes .....	1.454	1.162	713
Agua y saneamiento.....	521	160	319
Comunicaciones.....	38	9	0

Fuente: BAfD.

la cooperación española realice apoyándose en estos bancos, tanto desde cualquier organismo o dependencia de la Administración Central o periférica como desde cualquier otro agente de la cooperación española. En este sentido, se apoya y contribuye a los procesos de reforma que se llevan a cabo en estas instituciones con el fin de maximizar la efectividad de la ayuda y el impacto de desarrollo.

La representación en los Bancos vela por la coherencia de la cooperación oficial española con las políticas y estrategias desarrolladas en estas instituciones, además de contribuir con las directrices emanadas de esas mismas políticas y estrategias adoptadas en las instituciones al propio desarrollo de nuestra política de cooperación bilateral. De este modo la política de cooperación española se nutre y a su vez contribuye al desarrollo de las estrategias de ayuda al desarrollo de los organismos adoptada por los organismos.

#### 4. Oportunidades para las empresas españolas

El BAfD ofrece numerosísimas oportunidades de negocio para las empresas españolas en la ejecución de proyectos ya que actúa en sectores donde éstas son muy competitivas; sectores de actuación, como hemos visto, determinados por la mencionada Estrategia a 10 años del BAfD. Existe, por supuesto, una enorme competencia, tanto de las empresas de países con una tradicional mayor presencia en África, como de países emergentes, pero no es ni mayor ni menor que la que puede haber en otros mercados internacionales. Como se observa en el Cuadro 2, el volumen de oportunidades en ámbitos de interés de

las empresas españolas es elevado y las perspectivas son que este nivel de aprobaciones se consolide o incluso aumente en el largo plazo ya que las infraestructuras son claramente la gran prioridad estratégica del BAfD. Las aprobaciones en 2010 son atípicamente elevadas ya que coincidieron con el último año del FAD 11 cuando se concentraron varios proyectos de gran complejidad e importante cuantía. Los datos de 2011 y 2012 se adecúan a niveles más representativos de aprobaciones; no obstante podrían haber sido algo más elevados si no fuese por la congelación de operaciones en Túnez y Egipto tal y como hemos señalado anteriormente.

Al igual que en el resto de IFM, son las agencias ejecutoras locales de los países africanos los que llevan a cabo las licitaciones utilizando por lo general las normas del BAfD que son muy similares al del resto de sus instituciones hermanas. No obstante, el BAfD controla y supervisa todo el proceso, lo que, por una parte, alarga los tiempos de resolución de la licitación, pero, por otra, aporta una seguridad jurídica extra.

Existen oportunidades para distintos tipos de empresas ya que el BAfD financia proyectos y consultorías (a través de los mencionados fondos fiduciarios) de tipología y magnitudes diversas. Así, tanto las grandes empresas de ejecución o gestión de infraestructuras como las pymes y consultorías especializadas en ámbitos muy concretos, pueden encontrar oportunidades. Estas empresas deben de contar con cierta experiencia internacional debido a la complejidad de los proyectos y del entorno en el que se realizan. Además, el papel creciente que se le está dando a la participación del sector privado en el desarrollo debe suponer un aliciente más para estar presente en África. ▷



#### **4.1. La identificación de proyectos**

Es importante destacar que los proyectos financiados se acuerdan y diseñan entre el país beneficiario y el BAfD, no teniendo la empresa papel alguno aparente en esta etapa de identificación (menos lo dispuesto para las operaciones del sector privado que veremos más adelante). Por lo tanto, puede ser un esfuerzo estéril para la empresa tratar de impulsar proyectos con el BAfD directamente. Los proyectos, por lo general, se programan a varios años y están recogidos en los documentos estrategia país, con lo que es fácil saber lo que se va a financiar a medio plazo.

De cada gran proyecto financiado por el BAD o el FAD suelen derivarse numerosas licitaciones: por ejemplo en un proyecto de carreteras, se licita la construcción de la carretera en sí, pero también la supervisión de la obra o la realización de estudios conexos. En un proyecto de gobernanza, puede haber formación para funcionarios pero también la remodelación de edificios administrativos. En este sentido, la labor de búsqueda de información sobre los distintos componentes del proyecto es muy importante ya que pueden surgir oportunidades que a priori no se esperarían.

Tanto el BAfD como los países publican abundante información sobre los proyectos y las licitaciones a través de los medios de comunicación habituales (web<sup>5</sup>, medios de comunicación). No obstante, tener contactos a nivel local, tanto con las agencias ejecutoras como con las oficinas del BAfD, permitirá también obtener información relevante para preparar con tiempo las licitaciones.

#### **4.2. La importancia de contar con un socio local**

Los socios locales pueden jugar un papel importante a la hora de aumentar las posibilidades de

<sup>5</sup> <http://www.afdb.org/en/projects-and-operations/procurement/resources-for-businesses/>

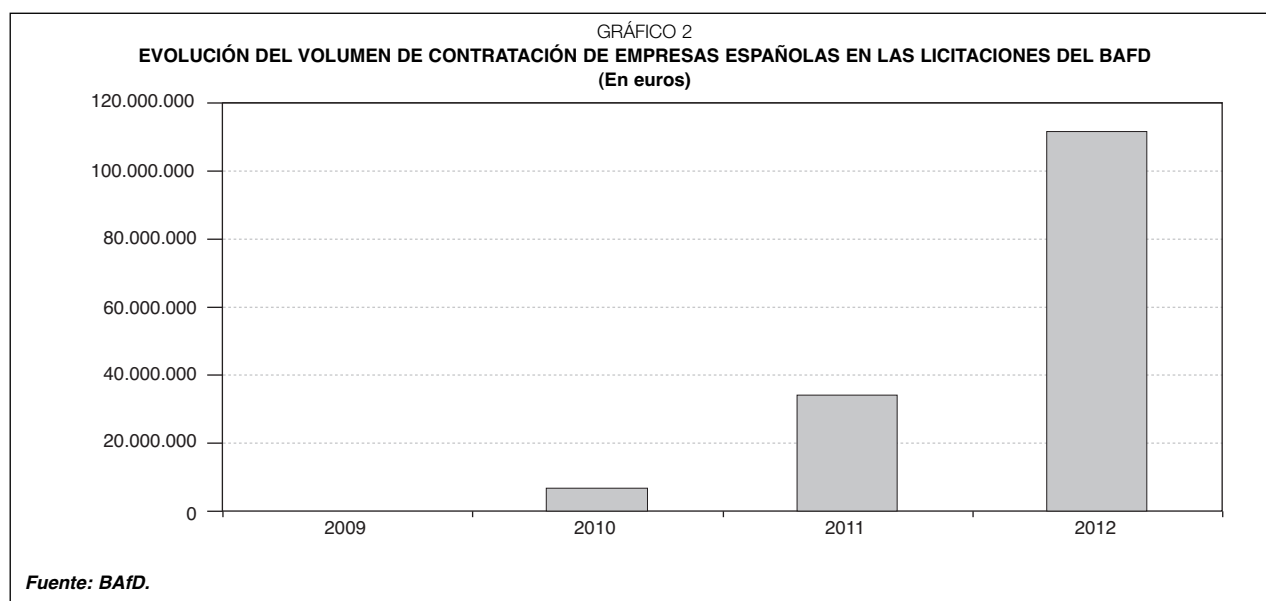
éxito en una determinada licitación. En primer lugar permite obtener información de primera mano sobre el estado de las licitaciones presentes y futuras gracias al mayor contacto sobre el terreno que estos socios pueden tener con las agencias ejecutoras o con las oficinas del BAfD. Pero también, en segundo lugar, al ser el BAfD un organismo que busca apoyar el sector privado africano, si la oferta presentada es africana (a través de filiales o socios africanos), se podría obtener más puntos en las evaluaciones. Igualmente, ir en consorcio con otras empresas españolas puede ser interesante para así afinar mejor la oferta e incrementar las posibilidades de éxito.

El BAfD publica los adjudicatarios de los contratos con lo que puede ser una forma de obtener información sobre potenciales socios. Además, a través del ICEX y de las Oficinas Económicas y Comerciales de la Secretaria de Estado de Comercio se puede obtener información sobre potenciales socios locales.

#### **4.3. Las operaciones del sector privado**

Uno de los ámbitos estratégicos de actuación del BAfD es la promoción del sector privado africano cuyas nuevas estrategias y políticas se han aprobado recientemente. Para ello se contemplan distintas actuaciones para mejorar el clima de negocios o el refuerzo del sector financiero. Asimismo, en este ámbito, se otorgan créditos directamente al sector privado y este es el único caso en que un promotor privado solicita directamente la financiación al BAfD.

Para que una empresa pueda beneficiarse directamente de esta financiación deberá presentar proyectos de gran impacto del desarrollo para el beneficio del continente africano y siempre en línea con las directrices estratégicas. Los créditos se otorgarían a entidades establecidas en África y siempre en cofinanciación. Además se exigirían elevados estándares medioambientales, responsabilidad social corporativa y una capacidad de gestión ▷



financiera probada. El BAfD promovería aquellos proyectos que tengan un impacto positivo en términos de generación de empleo, transferencia de tecnología e incremento del valor añadido.

#### 4.4. Las licitaciones corporativas

Además de todas las oportunidades que surgen al amparo de las propias actividades de desarrollo, el BAfD requiere de la especialización de las empresas para llevar a cabo tareas internas, tanto intelectuales como materiales (por ejemplo, apoyo para la elaboración de determinadas estrategias o la remodelación de edificios). Toda la información relevante sobre las licitaciones corporativas se publica en la web<sup>6</sup> del BAfD. Además, para determinadas tareas, existe una base de datos de consultores (sistema DACON) cuyo registro es gratuito y que puede dar lugar a oportunidades para empresas. No genera información sistemática pero si el perfil del consultor se adecua a lo que pudiera estar buscando el BAfD en un determinado momento, se realizaría una invitación a la consultora registrada a presentar una oferta. Es fundamental mantener actualizado el registro.

<sup>6</sup> <http://www.afdb.org/en/about-us/corporate-procurement/>

#### 4.5. Estadísticas de empresas españolas en proyectos del BAfD

Tradicionalmente, las estadísticas de las empresas españolas en obtención de contratos financiados por el BAfD han sido bajas, excepto algún año en el que alguna empresa se ha llevado un gran contrato. Los motivos residían en el escaso grado de internacionalización de las empresas españolas en el continente africano así como su desconocimiento y, en parte fundado, temor por la inseguridad jurídica existente. No obstante, desde hace 3 o 4 años, se ha observado una tendencia claramente alcista en la obtención de contratos ya sea en servicios, ejecución de obra o provisión de bienes. Esto es una clara muestra de que hay oportunidades para las empresas españolas en nuevos mercados ante la ralentización del mercado interno y de la zona euro.

El año 2012 registró un excelente dato ya que las empresas españolas obtuvieron 112 millones de euros repartidos en 13 contratos (9 de obra civil, 2 de provisión de bienes y 2 de consultoría) de los cuales 8 eran del sector energético. De este modo, España se situó en 4º lugar por volumen de contratación sólo por detrás de China (162 millones de euros), Marruecos (132) e India (119). Hay que ser cauteloso con el análisis de estos datos ya que siempre ▷

muestran una gran volatilidad, pero es cierto que las cifras obtenidas van en claro aumento, seguramente por el mayor interés que están prestando las empresas españolas a los mercados africanos. Desde un punto de vista geográfico 10 de los contratos se obtuvieron en África del Norte, zona con una tradicional presencia empresarial española aunque ya se va detectando poco a poco un mayor interés por África Subsahariana, donde las necesidades y, por lo tanto, las oportunidades son enormes tanto en la actualidad como en el futuro.

## 5. Conclusiones

El continente africano está obteniendo esperanzadores resultados macroeconómicos y sus países aspiran a convertirse en economías emergentes. Así, estratégicamente, estar ahora presente en África es una gran oportunidad para posicionarse en este mercado abundante en oportunidades de negocio presentes y futuras. Y todo esto en un contexto en el que se está dando un papel cada vez más importante al sector privado en las políticas de desarrollo. El BAfD,

debido a su carácter africano tiene una gran legitimidad en el continente y es, sin duda, uno de los principales actores financieros. En este sentido ir de su mano es una excelente carta de presentación y permite contar con su protección jurídica. Hay que tener en cuenta igualmente que, por una parte África, y por otra, los recursos financieros del BAfD, no están padeciendo significativamente la ralentización de la actividad económica de los países OCDE; así las empresas pueden apostar, desde un punto de vista financiero, por el continente y por la institución desde ahora y con una visión a medio y largo plazo.

Hacer un seguimiento paciente pero continuo de los proyectos permitirá a las empresas encontrar licitaciones que se adapten a su oferta. Es más, la experiencia indica que la perseverancia en este tipo de mercados es fundamental. La internacionalización de la economía española es una necesidad. El continente africano tiene un enorme potencial que las empresas españolas están empezando a explotar. El BAfD ha sido tradicionalmente una institución desconocida en España, pero como hemos estado viendo, ofrece numerosas oportunidades para nuestras empresas.

*Francisco Rodríguez Ortiz\**

## **ZONA EURO: UNAS REGLAS PRESUPUESTARIAS NECESARIAS... NO EXENTAS DE CIERTA IRRACIONALIDAD ECONÓMICA**

La crisis financiera y las recesiones económicas han inducido una gran reactividad de los poderes públicos. Esta necesidad de una fuerte regulación macroeconómica, el juego adverso de los estabilizadores automáticos y el rescate ineludible de parte del sistema financiero han contribuido a desestabilizar las finanzas públicas de muchos países. Las políticas posteriores de ajuste fiscal y presupuestario han influido negativamente en el crecimiento de la eurozona. Ello ha inducido un mayor deterioro de las primas de riesgo crédito país y ha creado una dinámica perversa déficit-deuda. La generalización de las reglas de disciplina fiscal y su implementación a corto plazo han resultado contraproducentes a nivel económico y han agravado las heterogeneidades estructurales en la eurozona.

**Palabras clave:** déficit, deuda, crecimiento, prima de riesgo, gobernanza.

**Clasificación JEL:** E60, E62, F15, F34.

### **1. Introducción**

La intensidad adquirida por la crisis financiera y la recesión de 2008 ha inducido una gran reactividad de los poderes públicos que ha desestabilizado las finanzas públicas debido a los planes de estímulo, comportamiento de los estabilizadores automáticos y apoyo prestado al sector financiero. La segunda crisis que se inicia en la periferia a mediados de 2010 coloca los presupuestos de muchos países europeos bajo una presión aún más negativa, lo que va a dar lugar a unas reglas de disciplina fiscal extrema y generalizada que merma la capacidad de acción pública. La nueva gobernanza económica lleva la impronta de unos mercados financieros en la medida en que las decisiones de austeridad adoptadas por las autoridades gubernamentales

están determinadas por los *spreads* de los bonos con sus homólogos alemanes. A mayores diferenciales, mayor austeridad. Se recorta la capacidad de acción autónoma de los Estados que han de granjearse la simpatía de dichos mercados. Ello culmina, por ahora, en la constitucionalización de la llamada «regla de oro» que recorta la capacidad de actuación contracíclica de la política presupuestaria. Para muchos autores, este fuerte ajuste fiscal, aparte de resultar problemático desde el punto de vista económico, culminaría la ofensiva ideológica desatada contra el intervencionismo estatal bajo los mandatos de Reagan y Thatcher (Ontiveros; Guillén, 2012).

La crisis de la deuda soberana revela también que Europa, que ha aceptado restringir el margen de maniobra macroeconómica de sus Estados miembros, ha sido incapaz, en contrapartida a ello, de impulsar una transferencia a nivel de la Unión de los instrumentos de política macroeconómica necesarios para encarar de forma coordinada y simétrica ▷

---

\* Doctor Europeo en Economía por la Universidad de Nancy 2. Profesor de Economía-Universidad de Deusto. Excoordinador de la Especialidad Económica del Instituto de Estudios Europeos.

Versión de abril de 2013.

coyunturas adversas. Así, el problema de las nuevas normas de gobernanza no reside en las transferencias de soberanía al ámbito comunitario sino en el hecho de que no desembocan en la constitucionalización de un gobierno económico europeo cooperativo que sería sin embargo necesario para gestionar las heterogeneidades existentes en la zona euro. La convergencia de las primas de riesgo crédito país entre 1999 y 2009, que había permitido ocultar de forma artificial los problemas asociados a las disparidades estructurales, se ha esfumado. La actual gobernanza económica europea acentúa el carácter restrictivo de las políticas económicas y las asimetrías existentes en la UME. Se sintetiza en lo que algunos autores consideran una germanización del proyecto europeo (Beck; Ulrich, 2012) y que en sentido más estricto debe ser considerado como una europeización de la política conservadora alemana que está produciendo efectos contraproducentes para la estabilidad de la zona euro.

## 2. Las políticas fiscales y la crisis han lastrado el déficit y la deuda

La crisis financiera ha suscitado una intervención pública masiva para evitar una crisis sistémica. Luego, la necesidad de recapitalización de las entidades financieras ha originado un racionamiento del crédito y ha agravado la crisis económica. Al ser considerada la estabilidad financiera como un bien público, las autoridades de los países centrales han tenido que intervenir a nivel monetario, fiscal y presupuestario para intentar suplir las debilidades de la iniciativa privada. Pero este intervencionismo masivo y el juego de los estabilizadores han desestabilizado las finanzas públicas de muchos países y ha sumido a Europa en una crisis de la deuda soberana que cuestiona el propio futuro de la moneda única (Adda, 2012).

El deterioro de los déficits y de las ratios de endeudamiento, exceptuando el caso griego, no solo no ha causado la crisis sino que ha derivado de las necesidades de regulación macroeconómica

en la fase más contractiva del ciclo económico. Incluso, conviene recordar que el aumento de la deuda en Europa, moderado antes de la crisis financiera, no ha provenido tanto de una subida del gasto público, cuyo peso relativo en el PIB ha tendido a bajar desde la segunda mitad de los años noventa como de una evolución insatisfactoria de los ingresos. Así, por ejemplo, el tipo real del impuesto de sociedades ha mermado respecto del tipo teórico debido a las múltiples deducciones, subvenciones existentes y a la práctica contable discutible de la consolidación de las cuentas. Además, también ha disminuido la progresividad de los impuestos sobre las rentas de las personas físicas. Borrell resalta que *«en los últimos 10-15 años las democracias occidentales han sustituido la exigencia fiscal por el endeudamiento»* (Borrell; Missé, 2012). La crisis de la deuda pública en la eurozona proviene de la crisis financiera que la precedió y de *«unos mecanismos de degradación de los presupuestos públicos inducidos por treinta años de bajadas de impuestos y de competencia fiscal»* (Coriat; Coutrot, Lang; Légé, y Sterdyniak, 2012).

Asimismo, la tendencia al endeudamiento de las Administraciones Públicas se ha visto reforzada por la prohibición de acudir eventualmente a los avances del Banco Central Europeo (BCE) lo que favorece una mayor disciplina presupuestaria que refuerza también el poder de los mercados financieros. Una vez que el Estado ha tenido que intervenir de forma masiva para evitar una depresión, el nivel de endeudamiento ha pasado a ser inquietante y ello ha creado preocupación en los mercados. La paradoja es que el funcionamiento armonioso de la economía necesita una implicación de los Estados pero estos disponen de menos medios de intervención (Gosset-Grainville, 2012).

De ahí que pronto surgiera el interrogante de si las varias terapias de inspiración keynesiana eran meramente transitorias y un mal necesario para retornar al *statu quo* o si, por el contrario, se antojaban duraderas y auguraban un retorno del Estado como principal fuerza de regulación de la economía. Algunos autores, como Stiglitz, valoraban positivamente este nuevo protagonismo del Estado. ▷

CUADRO 1  
INGRESOS TOTALES PROVENIENTES DE LOS IMPUESTOS Y DE LAS COTIZACIONES SOCIALES  
(En porcentaje del PIB)

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Unión Europea-27.....	40,0	39,8	40,1	40,6	40,5	40,3	39,6	39,5	40,0
Zona euro (EA11-2000, EA12-2006, EA13-2007, EA15-2008, EA16-2010, EA17).....	40,9	40,6	40,8	41,3	41,3	40,9	40,4	40,3	—
Bélgica.....	47,0	47,1	47,0	46,7	46,2	46,6	45,9	46,3	46,6
Dinamarca.....	49,0	50,0	51,7	50,5	49,8	48,6	48,7	48,3	48,6
Alemania (hasta 1990 República Federal Alemana).....	40,6	39,7	39,7	40,0	40,0	40,2	40,8	39,3	40,0
Irlanda.....	30,1	31,4	31,9	33,4	32,7	31,1	29,7	29,5	29,7
Grecia.....	34,1	33,4	34,4	33,4	34,3	34,2	32,8	34,0	34,9
España.....	34,7	35,5	36,7	37,6	38,0	33,9	31,6	33,1	32,4
Francia.....	44,9	45,1	45,6	45,9	45,2	45,0	44,1	44,5	45,7
Italia.....	41,3	40,7	40,3	42,0	43,0	43,0	43,3	42,8	42,8
Países Bajos.....	38,4	38,5	38,6	39,8	39,5	39,9	38,9	39,6	39,2
Austria.....	45,2	44,6	43,6	43,0	43,2	44,2	44,1	43,8	43,9
Polonia.....	32,2	31,5	32,8	33,8	34,8	34,3	31,8	31,8	32,3
Portugal.....	34,7	33,8	34,9	35,6	35,9	35,9	34,5	34,7	36,1
Rumanía.....	28,1	27,7	28,5	29,2	29,8	28,8	27,7	27,6	28,5
Eslovaquia.....	33,0	31,7	31,5	29,4	29,5	29,4	29,1	28,3	28,8
Finlandia.....	44,3	43,6	44,1	43,9	43,1	43,0	43,0	42,6	43,7
Suecia.....	48,3	48,5	49,3	48,7	47,8	46,9	47,1	45,9	44,8
Reino Unido.....	35,9	36,4	37,0	37,7	37,2	38,7	36,0	36,7	37,4

Fuente: Eurostat. Principaux agrégats fiscaux de la comptabilité nationale. Dernière mise à jour: 05-08-2013.

Le concedían un carácter de perdurabilidad y auguraban el advenimiento de un nuevo orden a escala mundial en el que se establecía un nuevo equilibrio entre lo público y lo privado que desembocaba en una «*economía más eficiente y más estable*» (Stiglitz, 2010). Rodrik (2011) se refiere a una tendencia a la hiperglobalización y deduce que una evolución no traumática del capitalismo requiere un equilibrio (siempre inestable) entre los mercados y la regulación estatal. Entiende que la base del poder de regulación sigue siendo el Estado nacional, a no ser que existan instituciones internacionales suficientemente fuertes para gobernar una economía mundial (o regional). Para Brender y Pisani (2009), la propia viabilidad del capitalismo estaría supeditada a la capacidad de los Estados para impulsar nuevas reglas de gobernanza económica a nivel mundial e imponer un nuevo marco restrictivo al capital financiero para atenuar su excesivo poder.

Pero, si bien una crisis financiera y una recesión económica siempre producen déficit y deuda, ¿hasta dónde pueden ir y cómo se financian? ¿En qué momento habrán de subir los impuestos y/o tendrá que ser restringido el gasto público? El problema central reside en la sostenibilidad de las deudas

públicas. Así, se observa cómo los mercados, que no discriminaron entre deudas emitidas en euros entre 1999 y 2009, penalizan ahora a ciertos países. Presos de lo que Keynes denominó los *animal spirits*, se mueven entre el optimismo desbordante y el pesimismo acentuado. Esa irracionalidad es lo que hace, según Pisani-Ferry (2011), que un nivel de riesgo similar entre dos obligaciones dé lugar, dependiendo del momento, a un *spread* equivalente, levemente inferior o superior o a una diferencia de varios puntos porcentuales. El incremento de la prima de riesgo exigida a la deuda de muchas economías deriva en parte de la propia lógica de la integración monetaria ya que en una UEM imperfecta como la europea el riesgo de cambio tendería a trasladarse en última instancia al riesgo crédito país (Boissieu, 2010).

Cómo no preocuparse de este poder de los mercados cuando «*es conocido que para sobrevivir en la actualidad hay que poder seguir endeudándose en el mercado internacional de los capitales... No caben pues contemplaciones. Hay que tranquilizar a los mercados que son los actuales dueños del juego... Al mostrarse incapaces de disciplinar los mercados financieros, estos, aún más potentes ahora tras la crisis, han llevado a esta capitulación de las autoridades* ▷

*públicas. En lugar de reformar realmente los mercados, son las políticas económicas de estímulo que han de batir en retirada de forma vergonzosa»* (Bourguinat; Briys, 2010).

### **3. Una retirada precoz del estado económicamente contraproducente**

Los europeos van a conceder la prioridad a la consolidación presupuestaria a partir del Consejo Europeo de junio de 2009. Los más ortodoxos vuelven a imponer sus concepciones: no se puede retornar al crecimiento añadiendo deuda pública a un exceso de endeudamiento privado y apelan a las virtudes de la «restricción presupuestaria expansiva». Sin embargo, el endeudamiento público es de naturaleza distinta al privado aunque solo sea porque el Estado es perenne y puede proceder a nuevas emisiones para honrar las deudas que han llegado a vencimiento. Además, tiene la capacidad de recaudar más mediante los impuestos y puede eventualmente monetizar su deuda, a menos que la ley se lo prohíba. Sin embargo, estas medidas pueden inducir un mayor laxismo presupuestario y alimentar la inflación.

Toda crisis financiera acaba provocando un déficit y deuda pública debido a las dependencias forjadas entre bancos y sector público y a que el Estado haya de asumir el papel de asegurador de última instancia (Pisani-Ferry, 2011). La gran recesión inducida, ante todo por la acumulación de deuda privada, ha desestabilizado las finanzas públicas y ha acabado cuestionando la sostenibilidad de las finanzas públicas de muchos países (Mafféi y Forget, 2011). España es un ejemplo paradigmático del bucle infernal que se ha aunado entre deuda pública y recapitalización de un sistema financiero propietario de un inmenso patrimonio inmobiliario sin contrapartida en términos de demanda solvente. A partir de 2010, pese a hallarse el núcleo central de la crisis europea en la deuda privada, los gobernantes presionados por los mercados y por la evolución negativa del déficit y de la deuda van a decantarse por

imponer un control estricto sobre las finanzas públicas. La crisis de la deuda va a reforzar los partidarios de las reglas presupuestarias automáticas.

Pero, si bien la política presupuestaria ha de evitar una expansión continua que crea unos déficits estructurales difíciles de erradicar, las autoridades han pisado el freno con demasiada premura. La especulación desatada en el mercado de los bonos soberanos europeos ha provocado un adelanto de los programas de consolidación presupuestaria en toda la eurozona en lugar de establecerse una discusión razonada país por país. Los Gobiernos han adoptado unos duros planes de austeridad para «evitar que el fuerte deterioro de la prima de riesgo sobre su deuda precipite la profecía autorealizadora concerniente a su default. La especulación parece actuar al prorrata de la amplitud del déficit público, aunque no tenga ninguna responsabilidad directa en la génesis de la crisis» (Boyer, 2011). No cabe duda de que el crecimiento sostenible requiere una corrección de los déficits públicos a medio y largo plazo pero, en lugar de ello, se ha impuesto una austeridad generalizada a corto plazo, contraproducente desde el punto de vista del crecimiento y que traba la propia consolidación de las finanzas públicas.

*«El desendeudamiento masivo del sector privado, que proviene de un endeudamiento insostenible y de la crisis financiera de 2008, ha estado afortunadamente mitigado por un fuerte aumento de la deuda pública, única capaz de contener un mecanismo acumulativo de deflación y de destrucción de capacidades productivas. Pero resultaba entonces inevitable que los actores de la finanza, cuya salud había sido restablecida de forma transitoria, expresaran su inquietud ante la solvencia de los Estados, empezando por aquellos más endeudados o frágiles, ahí donde los mecanismos de regulación global son los más débiles, es decir, en el seno de la zona euro que no dispone ni de un verdadero instrumento presupuestario común, ni de un Banco Central que asuma un papel de prestamista de último recurso. Estos actores se ubican sin lugar a duda en una perspectiva de corto plazo, pero ▷*

*viven implícitamente, o simulan vivir, en la ilusión de que el restablecimiento de los equilibrios presupuestarios nacionales garantizará el retorno a un crecimiento estable basado en el regreso de los gastos privados. Esta ilusión está producida por la creencia en la existencia de un equilibrio de largo plazo y por la negación de que pueda manifestarse un encadenamiento cumulativo de los desequilibrios. Pero, al imponer unas políticas de austeridad presupuestaria, los mercados financieros y aquellos que pretenden satisfacer sus exigencias podrían precipitar a las economías en la depresión»* (Amendola y Gaffard, 2012).

Recortar el gasto público de forma compulsiva y generalizada en situación de paro y cuando está deprimida la actividad de los agentes privados agrava la recesión, eleva el peso real de la deuda y dificulta la salida de la crisis. El problema de muchos países se agrava tanto más cuanto que no pueden compensar esta política de austeridad fiscal mediante una depreciación de su tipo de cambio y/o una relajación adicional de la política monetaria común. La efectividad de la política monetaria disminuye aún más si son bloqueados los canales tradicionales de transmisión de los impulsos de una política monetaria más acomodaticia hacia los agentes privados (restricción crediticia) debido a que los bancos han de recomponer su propio balance. Además, como ya analizara Keynes, ni los hogares tienden a consumir más ni los empresarios tienden a invertir más por mucho que bajen los tipos de interés si se hallan en situación de sobreendeudamiento. Estando agotado el margen de maniobra de la política monetaria y el recurso a la devaluación, quedaría apelar a la política presupuestaria. Las economías periféricas se ven impedidas a ello por falta de credibilidad. Paradójicamente, los mercados financieros exigen un enderezamiento rápido de las cuentas públicas pero la presunción de que las finanzas públicas se van a seguir deteriorando debido a las dificultades para atender el *stock* de deuda privada en ausencia de crecimiento económico influye en la penalización relativa del riesgo país (Sapir, 2012).

Así, el propio FMI sugiere desde principios de 2012 que los saneamientos de las finanzas dejen de sesgar contra el crecimiento de la economía, lo que reforzaría la credibilidad del ajuste a largo plazo. Blanchard sostiene que si bien la consolidación presupuestaria es necesaria para no comprometer la credibilidad de los Gobiernos, no puede ser tan rápida que ahogue cualquier posibilidad de crecimiento, lo que hace vano el esfuerzo de reducción de la deuda. Según el *World Economics Outlook* publicado en otoño de 2012, el multiplicador fiscal a corto plazo no es de 0,5 veces, como se estimaba, sino de entre 0,9 y 1,7 veces. En plena recesión económica (paro, desendeudamiento privado, política monetaria ya laxa, restricción salarial...) están operando de forma inversa los multiplicadores del gasto público. La sincronización en los países europeos de una política fiscal restrictiva, sin la adecuada modulación según los márgenes de maniobra de los diversos países, produce efectos negativos sobre el crecimiento pero responde a las presiones de Berlín deseoso de constitucionalizar unas férreas reglas de disciplina presupuestaria.

*«Si la demanda privada aumenta de forma sostenida en los años venideros, tendrán que ser reducidos los déficits (lo que se logrará en gran parte de forma automática). Si la demanda privada se estanca, es decir, si las empresas se niegan a endeudarse y los hogares desean ahorrar, entonces tendrán que mantenerse los déficits y tendrá que aceptarse un cierto aumento de las deudas públicas. Resulta absurdo proyectar unos déficits y unas deudas públicas independientemente de cómo evoluciona la demanda privada y quejarse del nivel excesivo de las deudas públicas»* (Mathieu y Sterdyniak, 2011).

Más que sacralizar cifras de déficit y de deuda, el debate debería centrarse sobre su sostenibilidad a sabiendas de que al ser perenne el Estado puede renegociar su deuda año tras año y su compromiso es hacer frente al servicio de la deuda a un coste asumible. Se ha de evitar que la deuda pase a ser insostenible y que la dinámica deuda-déficit-deuda provoque una crisis de confianza que detenga el flujo de financiación. Contener esta dinámica destructiva ▷



implica como mínimo que la tasa de crecimiento real de la economía sea superior al tipo de interés real aplicado a la deuda. Así para Tutin (Tutin, 1997), no existe razón económica para hacer del gasto público el único medio de acción gubernamental: la tasa de crecimiento y el tipo de interés real, incluida la elección de la tasa de inflación, deberían ser objetivos prioritarios de la política económica. «*La dinámica de la deuda pública va a depender en gran parte del importe del saldo primario extraído cada año por el presupuesto*» (Brender; Pisani, y Gagna, 2012) y el superávit primario necesario para estabilizar la ratio será tanto más elevado cuanto mayor sea el *stock* preexistente de deuda en relación al PIB (Pérez Campanero, 1994). La situación de una economía resulta tanto más frágil cuanto que el saldo primario es negativo y negativas sus perspectivas de crecimiento. Obviamente, la sostenibilidad de la deuda requiere también, como ya hemos mencionado, que los mercados financieros no castiguen a un Estado imponiéndole una prima de riesgo «irracional». Igualmente, se habrían de tener en cuenta los determinantes del endeudamiento.

#### **4. Riesgos de un keynesianismo infantil y necesidad de una política europea más favorable al crecimiento**

Si bien un recorte generalizado del gasto en situación recesiva puede ser contraproducente, las intervenciones públicas no están exentas de riesgos y no pueden ser permanentes. Los problemas vinculados al coste de financiación, a subidas de impuestos y a la necesidad recortar gastos en unos Estados sobreendeudados marcan los límites a una acción pública indiscriminada (Grauwe, 1994). Así, por ejemplo, la crisis de 1929 reveló las bondades de los paradigmas de actuación keynesiana pero la crisis de los años setenta, que desembocó en la «estanflación», señaló sus límites y la crisis actual ha saturado la capacidad de endeudamiento de muchos Estados. Además, la globalización limita el alcance de las políticas de estímulo de la demanda, más aún si son emprendidas por economías esca-

samente competitivas con baja productividad y con tendencia endémica al déficit exterior. Sus políticas de estímulo, no coordinadas con las de otros países con los que han tejido una red de intercambios comerciales intensos, son susceptibles de llevar los déficits externos y públicos a unos niveles difícilmente asumibles (Mafféi y Forget, 2011). Los países más beneficiados son aquellos que, gozando de buena especialización sectorial, rechazan cualquier impulso interno y aprovechan los impulsos externos.

Por otra parte, el proceso de desendeudamiento de los hogares recorta el alcance del apoyo público a la renta de los hogares. No tiene por qué derivar en un aumento de la demanda. El efecto multiplicador del gasto público pasa a ser bajo y, lo sería aún más, si la economía se adentrara en una dinámica deflacionista. Asimismo, los empresarios no invertirán más si no perciben condiciones atractivas de rentabilidad. Reducen sus inventarios e incrementan su liquidez para rebajar sus niveles de endeudamiento.

Para Artus y Pastré, aún cuando la fase contractiva produce la necesidad de un déficit público elevado, este tiene que ir encaminado en primer lugar a preparar las industrias competitivas del futuro más que a subvencionar actividades obsoletas. Los esfuerzos tras la crisis deberían concentrarse en estimular el crecimiento potencial, es decir, en elevar la productividad puesto que la evolución de las rentas reales depende en última instancia de la evolución de dicha variable (Artus y Pastré, 2009).

Así pues, las nuevas coordenadas de la competencia internacional, el tipo de especialización sectorial del que goce una economía y el necesario desapalancamiento de los varios agentes privados aconsejan ser cautos respecto del enfoque según el cual más gasto público generalizado sería la receta idónea para salir de la crisis económica. Asimismo, las rúbricas del gasto que se privilegien tendrán que resultar favorables a la mejora de la productividad a largo plazo para tender hacia un crecimiento no solo sostenido a corto plazo sino sostenible a largo plazo. Se necesita pues rehuir de unas lecturas demasiado simplistas o infantiles de las llamadas recetas keynesianas. ▷

Los límites impuestos a la acción nacional conceden sin embargo mayor vigencia a la alternativa de un keynesianismo europeo. Los países con excedentes corrientes y finanzas saneadas gozan de una libertad de elección económica que no están aprovechando. Pero, ¿cómo se mantiene o se eleva la inversión comunitaria si se pretende recortar el gasto en todas partes? ¿Cómo se lleva a cabo con las pobres perspectivas financieras comunitarias para el período 2014-2020? Las limitaciones impuestas por Alemania a los diversos países en materia de estabilidad fiscal, medidas apoyadas por el BCE, y que han culminado en el Tratado de Estabilidad, Coordinación y Gobernanza, no permiten que cuaje una política europea de estímulo que saque a la Unión del atolladero económico y social en el que se encuentra.

El Consejo de junio de 2012 afirmó la voluntad europea de proceder, aunque sin más concreción, a una inyección en la economía equivalente a 120.000 millones de euros. Aparte de ser irrisoria la cuantía y escalonada sobre varios años, no habrá mucho dinero nuevo. Los recursos provendrán sobre todo de las partidas no utilizadas de los fondos estructurales pero ello requeriría una prolongación vía gasto nacional, eventual emisión de *project bonds* para infraestructuras (opción que beneficiaría a Grecia, Portugal, España e Italia pero rechazada por Alemania) y refuerzo de las intervenciones con aval y participación del capital del Banco Europeo de Inversiones. Preservar el Tratado de Estabilidad Fiscal obligaba a Alemania a ser firme en lo sustancial y a hacer alguna concesión a su nueva pareja de baile francesa. ¿Resulta compatible el Pacto Fiscal impuesto por Alemania con la adopción de medidas más favorables para el crecimiento y el empleo europeos?

La Comisión Europea, percibida cada vez más por su intransigencia como un factor de crisis, presentaba a finales de enero de 2013 un nuevo plan poco ambicioso para activar el crecimiento. Los responsables de Economía sugerían una excepción al déficit: excluir del cómputo las inversiones destinadas a promover el crecimiento. Pero la bondad del proyecto queda prácticamente anulada al definir que solo los Estados que tengan sus cuentas

públicas encauzadas podrán beneficiarse de dicha posibilidad. Quedan pues excluidos los países más necesitados de una cierta interpretación flexible de las reglas que se van imponiendo. Los países que tienen las cuentas públicas más equilibradas suelen generar un crecimiento, si no robusto, suficiente no obstante para mantener a raya ese equilibrio entre ingresos y gastos públicos.

## 5. Nuevas reglas presupuestarias: gobernanza asimétrica y restrictiva

### 5.1. *La UME: un constructo incongruente sin opción «federalista»*

La crisis europea de la deuda ha evidenciado las debilidades que dimanaban de la asimetría entre una unión monetaria acabada y una unión económica apenas existente. ¿Resulta viable una unión monetaria sin unión presupuestaria? ¿Puede funcionar una unión monetaria sin las reglas e instituciones necesarias para regular la economía a nivel europeo? (Habermas, 2012). La integración de los mercados de bienes y de capitales ha creado fuertes interdependencias que ninguna institución pública es capaz de gestionar (Chevallier, 2012).

Hasta el estallido de la crisis, se habían impuesto unas normas presupuestarias restrictivas que habían de ser gestionadas en el ámbito nacional, lo que ya alimentó muchas dudas a partir de 1993 en el propio Instituto de Estudios Económicos o en el Observatoire Français de la Conjoncture Économique.

*«Unas normas flexibles que fijen objetivos de equilibrio en condiciones cíclicas normales y permitan la financiación del déficit en caso de recesiones son superiores a las normas rígidas de equilibrio presupuestario»* (Buitter; Corsetti y Roubini, , 1994).

*«Al negarse a organizar la política económica futura en Europa, el Tratado introduce barreras inmutables e indiferenciadas en materia de deuda y de déficits públicos, sin tener en cuenta las consideraciones coyunturales o estructurales que pueden acon-* ▷

*sejar que se franquee de forma temporal o duradera dichas barreras»* (OFCE, 1993).

Ahora, Berlín ha logrado imponer un sistema de responsabilidad colectiva con gobernanza asimétrica que provoca una cesión de soberanía en beneficio del centro —«*la participación igualitaria es sacrificada a la «dependencia jerárquica»* (Beck, 2012)—, el cual impone un límite arbitrario a los déficits y deudas públicas, idéntico para todos los países con independencia de su nivel de desarrollo relativo, desequilibrios, etcétera.

Asimismo, la UME se basa en el principio nacionalista del *no bail out* y en la prohibición de la monetización de la deuda. ¿Resulta concebible que unos países renuncien a su moneda nacional y se les prohíba asistencia financiera mutua o acudir a los préstamos del BCE? Estas restricciones destinadas a penalizar a cualquier Estado demasiado laxo en la gestión de sus finanzas públicas refuerzan el papel de los mercados financieros como gendarmes, si bien han fallado, entre 1999 y 2009, en su cometido de imponer una disciplina. Pese a los desequilibrios corrientes, las rentabilidades de las deudas nacionales emitidas en euros han tendido a igualarse. La prima de riesgo dejó de recoger la depreciación anticipada de una moneda y los mercados de capitales descartaron la posibilidad de una quiebra de un Estado miembro. Pero «*los mercados pueden operar de forma imperfecta y provocar un escalonamiento incorrecto de la prima de riesgo. Una vez superado cierto umbral, el ajuste no es gradual y desemboca en una crisis»* (Rodríguez Ortiz, 1997). En caso de crisis de credibilidad, la pertenencia a la UME acaba desviando las presiones antes canalizadas en torno al tipo de cambio sobre la prima de riesgo país. Se produce entonces un corte en los flujos de financiación exterior. El problema se agrava en la eurozona que carece, en contra de lo que ocurre en Estados Unidos, Japón o Reino Unido, de un prestamista de último recurso. Las economías periféricas se encuentran en una situación cercana a la de las emergentes que se financian en moneda extranjera y siempre están sujetas a que se interrumpa el flujo de financiación.

Si se estableciera que las deudas de los Estados miembros son susceptibles de ser asumidas por el BCE y los demás miembros de la eurozona, en cuanto su coste de financiación superara cierto umbral, no tendría razón de ser la abultada prima de riesgo país soportada por muchos países de la periferia europea. «*Una política presupuestaria neutra o de reactivación sería posible si no fuera impedida por el bloqueo político sobre la monetización de la deuda y la obsesión en torno a la austeridad»* (Timbeau, 2012). Alemania siempre ha rechazado la unión fiscal, la comunitarización de la deuda europea o dotar al BCE del estatuto de prestamista de último recurso. Entiende que le incumbiría soportar los efectos de la indisciplina comunitaria. Esto hace que Europa haya «*confiado demasiado en la capacidad integracionista de la economía de mercado y en las virtudes de las políticas de rigor»* (Dévoluy, 2011).

Desde Maastricht, y más aún desde el PEC, la construcción europea está subordinada a una rigidez de actuación de la política presupuestaria que no se justifica por la lógica económica que subyace a una unión monetaria. Han sido entronizadas unas reglas restrictivas aplicables a cada uno de los Estados miembros. Sin embargo, no se han potenciado en paralelo los instrumentos de una regulación macroeconómica de ámbito supranacional para hacer frente a los *shocks* económicos adversos. Así, la pérdida de autonomía de la política monetaria y cambiaria no ha dado lugar a la creación de unos instrumentos de gobernanza europeos tanto más necesarios cuanto que las economías son diferentes y que la política monetaria de talla única es susceptible de producir efectos divergentes en los diversos países. Las políticas presupuestarias nacionales deberían «*poder ser utilizadas mucho más libremente en una unión monetaria que en un régimen de cambios flexibles para responder a las perturbaciones nacionales»* (Artus; Gravet, 2012). Limitar su alcance contradice la necesidad de estabilización en una unión monetaria. Esa incongruencia se ve agravada por la llamada «regla de oro», pilar central del nuevo Pacto de Estabilidad ▷

Fiscal. Además, la UME tiende a agravar las diferencias estructurales entre economías al empujarlas a especializarse aún más en aquellos sectores en los que tienen unas ventajas comparativas. Artus y Gravet abogan por compensar los efectos de los desequilibrios externos mediante un federalismo presupuestario y/o un sistema de transferencias de rentas, si bien son conscientes de su inviabilidad política a medio plazo.

Asimismo, la opción federalista requeriría una reforma constitucional por unanimidad y conllevaría una dura condicionalidad económica para los miembros de la Federación beneficiarios del apoyo. En ningún caso se les va a entregar un cheque en blanco. Ello no resulta necesariamente negativo. Todo depende del sustrato de las políticas macroeconómicas llevadas a cabo. Si se rechaza la opción federal, los Estados miembros de la zona euro van a seguir estando sometidos a la restricción del equilibrio exterior. «*Los desequilibrios externos requieren el federalismo, único medio para compensar los desequilibrios de la balanza corriente mediante unos flujos de renta entre países... Si los países de la zona euro rechazan definitivamente el federalismo, no hubiesen tenido que entrar en la zona euro aquellos países que se iban a desindustrializar fuertemente debido a su participación en el euro (España, Portugal, Francia) o que ya estaban desindustrializados (Grecia)*» (Artus y Gravet, 2012).

## 5.2. Coordinación restrictiva y despolitización de la política presupuestaria

Si bien Europa necesita una más estrecha y mejor coordinación de las políticas presupuestarias de sus miembros, base del gobierno económico europeo, ello requeriría que fueran considerados el saldo público y niveles de endeudamiento de la zona euro en lugar de por países. Un sistema más equilibrado exigiría que la cuantía de la consolidación presupuestaria en la que incurren los Estados que han perdido la confianza de los mercados

fuera compensada por un estímulo en los países que gozan de una mayor autonomía económica. Ello atenuaría el alcance contractivo del ajuste en la periferia.

El «*semestre europeo*», que entró en vigor el 1º de enero de 2011, aspira a que los Estados soberanos voten sus presupuestos en función de una estrategia colectiva para evitar incoherencias respecto de los objetivos recogidos en los programas plurianuales de estabilidad y formulaciones estratégicas del Consejo Europeo. Adoptado en una situación de urgencia, abre no obstante las puertas a conflictos de soberanía presupuestaria entre la Unión y sus Estados (Dévoluy, 2011). Asimismo, encarna una coordinación restrictiva y asimétrica de las políticas presupuestarias al colocar a las finanzas públicas de las economías periféricas bajo la tutela de hecho de los grandes Estados que les imponen los ajustes y las reformas estructurales que han de llevar a cabo. Por el contrario, los países periféricos, que no pueden acometer políticas expansivas en solitario, no tienen capacidad para influir en las economías centrales. Una expresión de esta gobernanza asimétrica es el Libro Verde sobre: *La faisabilité de l'introduction d'obligations de stabilité*<sup>1</sup>. La Comisión ofreció como compensación a Alemania que adquiriese mayor poder sobre los presupuestos de los países que amenazarán con incumplir las obligaciones del PEC. Se les podría exigir que constituyesen consejos independientes y elaboraran sus presupuestos en base a previsiones también independientes. La Canciller alemana propuso incluso en el Bundestag, en vísperas del Consejo Europeo de octubre de 2012, que el Comisario Económico de la Unión Europea obtuviera un derecho de veto sobre los presupuestos nacionales. Esta iniciativa era compartida por el Presidente del BCE<sup>2</sup>. Entendía que «*muchos Gobiernos deben darse cuenta de que perdieron su soberanía nacional hace mucho tiempo. Debido a que en el pasado han permitido que su deuda se acumule*, ▷

<sup>1</sup> Commission européenne: *Livre vert sur la faisabilité de l'introduction d'obligations de stabilité*, 23 novembre 2011, [http://ec.europa.eu/europe2020/pdf/green\\_paper\\_fr.pdf](http://ec.europa.eu/europe2020/pdf/green_paper_fr.pdf).

<sup>2</sup> *Der Spiegel*, 29 de octubre de 2012.

ahora dependen de la buena voluntad de los mercados financieros». El problema no radica en la transferencia de soberanía como en la concepción asimétrica de dicha transferencia para que muchos Estados puedan satisfacer las exigencias de los mercados financieros.

Como subraya Sapir, la constitucionalización de las reglas de disciplina presupuestaria resulta económicamente inviable. «Para que un sistema de reglas constitucionales pueda sustituir la acción discrecional de los Gobiernos, se necesitaría que hubiesen sido previstas las crisis futuras así como que se tuviera conocimiento del desarrollo de estas crisis que están por venir. En otros términos, acudir a una regla constitucional en economía, salvo que se profieran hipótesis de omnisciencia, no hace desaparecer el riesgo de incertidumbre radical. Por el contrario, al omitir organizar una vía de salida mediante el reconocimiento de la legitimidad de la acción discrecional, que deriva de un poder democrático, dicho recurso a la regla constitucional instituye una incertidumbre suplementaria en cuanto a cómo solucionar la crisis» (Sapir, 2012). Además, la regla de equilibrio cuasi permanente de las finanzas públicas insertas en el Tratado sobre Estabilidad, Coordinación y Gobernanza carece tanto más de racionalidad económica cuanto que la verdadera regla de oro de las finanzas públicas justifica que las inversiones públicas pueden ser financiadas mediante endeudamiento público.

Asimismo, el concepto de déficit estructural que sustenta dicha regla de oro resulta impreciso, de medición incierta y su valoración empírica puede diferir ampliamente según el tipo de análisis que se haga. Para poder apreciar el nivel de déficit estructural, convendría determinar con precisión el desfase existente entre el crecimiento potencial de la economía y el crecimiento real. El problema radica en que no existe teoría económica convincente que permita evaluar rigurosamente la producción potencial. Resulta extraño imponer una regla, cuyo incumplimiento puede dar lugar a sanción, que resulta imposible medir con la fiabilidad necesaria. Para los economistas de la oferta, las rigideces en los mercados

harían que la producción potencial, cuyo crecimiento ha sido revisado a la baja a lo largo de la recesión, fuera cercana a la real. La parte coyuntural del déficit sería débil y todo déficit tendería a ser estructural, lo que obligaría a una mayor restricción presupuestaria. Este enfoque no es compartido por los keynesianos. Contemplan la posibilidad de que exista una insuficiencia de demanda efectiva. Así, la producción real podría caer por debajo de su nivel potencial y ser el grueso del déficit de tipo coyuntural (Coriat; Coutrot; Lang y Sterdyniak, 2012).

Más importante aún, nada justifica que el déficit estructural no pueda rebasar el 0,5 por 100. Así, Aglietta (2012) apunta que el concepto elegido de saldo estructural recoge el conjunto de los gastos, incluidos los de las inversiones públicas. Al tener que ser respetado el equilibrio presupuestario ello significa que las inversiones del Estado han de ser autofinanciadas con ingresos corrientes. «Es como si se prohíbe a las empresas endeudarse y se les fuerza a asumir sus inversiones mediante autofinanciación. Entonces desaparecería cualquier crecimiento y desaparecería también el propio capitalismo». Como apunta este autor la regla de oro comunitaria supone que ya no va a haber crecimiento y que Europa está condenada al estado estacionario o supone, lo que resulta aberrante, que el crecimiento es independiente de la inversión pública.

### **5.3. Gobernanza y comunitarización de la deuda soberana**

Alemania no quiere una unión de transferencias y desea, como mínimo, que antes de que se aprueben medidas que puedan implicar la mutualización de la deuda, las finanzas de la eurozona estén encorsetadas. Solo así se pueden contemplar los eurobonos y la unión bancaria plena. Las reglas presupuestarias rígidas pretenden convencer a Alemania para dotar a Europa de una estructura financiera solidaria. Aspiran también a aminorar la desconfianza del BCE. Pero Berlín sigue temiendo que la creación de una Agencia Europea de la Deuda disuada a los países ▷

de ser virtuosos y seguir con las medidas de restricción presupuestaria. La apertura de las primas de riesgo y la constitucionalización de los principios de disciplina presupuestarios le resultan las herramientas más adecuadas para imponer la disciplina fiscal en Europa. Además, sí bien dicha emisión de eurobonos facilitaría la financiación de las economías periféricas, encarecería los costes de refinanciación de Alemania, los cuales se hallan no obstante en unos niveles históricamente bajos. El desequilibrio del ahorro en el seno de la eurozona plantea, sin embargo, uno de los problemas centrales asociados a la emisión futura de eurobonos. ¿Cómo serían afectados entre países los fondos recolectados mediante una estructura europea a sabiendas de que Alemania no la necesita mientras que otros países no podrían prescindir de la misma? Además, en caso de *default* de un país, o en caso de que se decante por salir de la UME, los demás tendrían que asumir la carga proveniente de dicho impago total o parcial y Alemania, que aporta la máxima credibilidad al sistema, se erigiría en deudor de último recurso hasta que la obligación llegue a vencimiento. Lógicamente, el que aporta su credibilidad última al sistema manifiesta fuertes reticencias y exige muchas contrapartidas en términos de control *a priori* sobre la política fiscal y presupuestaria del país que se beneficia de una garantía que no se puede retirar a una deuda ya emitida (Pisani-Ferry, 2011).

El hacer comunitaria parte de la deuda de los miembros no solo conlleva una fiscalización absoluta de su política presupuestaria, que supone la renuncia al poder de control de los parlamentos que aún lo mantienen, sino que tiene difícil encaje con los Tratados y con la Ley Fundamental alemana. Pero, desde una óptica de gobierno económico, no de simple gobernanza, los eurobonos serían, pese a la complejidad que entrañan, una garantía de relativo éxito para unos ajustes que están precipitando a Europa en una nueva recesión.

De hecho, el agravamiento de la crisis llevaba el FMI a resucitar, en abril de 2012, la opción de los eurobonos, sin concretar sus modalidades de implantación. Olivier sostenía que Alemania debía

dejar de oponerse a su creación toda vez que la práctica totalidad de los Estados miembros de la UE había firmado un pacto destinado a reforzar la estabilidad presupuestaria. Así aseveraba (Blanchard, abril 2012): «*Cuando no existía un tratado fiscal ni instrumentos de disciplina presupuestaria, los alemanes tenían buenas razones para rechazarlos ... Ahora tenemos un tratado fiscal. Los alemanes deben aceptar que la eurozona va camino de los eurobonos*». El sacrificio de la discrecionalidad de las políticas fiscales nacionales habría de tener como contrapartida la mutualización progresiva del riesgo. Prolongando la reflexión de Delors se ha de entender que si Europa sigue teniendo ambiciones, tendrá que dotarse de los instrumentos necesarios para satisfacerlas.

## 6. Conclusiones

La crisis financiera y las crisis económicas que la prolongan han acabado por desestabilizar las finanzas públicas. Se han adoptado unas medidas muy restrictivas cuya racionalidad económica se halla cuestionada por la agravación de la recesión en toda la eurozona. Sometidos a la presión de los mercados financieros, los Gobiernos han tenido que entregarse a la «razón» económica de las potencias acreedoras que conceden la primacía a la deflación salarial interna y a la austeridad presupuestaria generalizada llevada a cabo a corto plazo. Esto hace que la recesión se extienda al conjunto de la zona euro (Adda, 2012). Las debilidades de la gobernanza europea provienen también del hecho que no se quiere institucionalizar la figura del BCE como prestamista de último recurso. Ello atenuaría el poder de los mercados y rompería el círculo vicioso entre crisis fiscal del Estado y crisis financiera, lo que dificulta hallar una salida a la crisis. Según ciertos autores, cuyo europeísmo es incuestionable, ello no sería fruto de la casualidad y su reflexión aparece como particularmente inquietante.

«*Ni Alemania ni el BCE tienen intención de poner fin a la crisis con rapidez. Su objetivo es, ▷*

*más bien, servirse de la crisis para realizar las reformas económicas adicionales necesarias para crear una economía europea fuerte a largo plazo. Esto ayuda a explicar la razón por la cual las autoridades de la zona euro no han creado un cortafuegos financiero tan importante como el que reclamaban los mercados»* (Bergsten, 2012).

Europa debe constitucionalizar un gobierno económico cooperativo. Solo así podrá reencontrarse con el crecimiento, cerrar el gap de crecimiento que se va anchando con Asia y Estados Unidos y preservar los diversos modelos sociales que cohabitan en su seno.

## Bibliografía

- [1] ADDA, J. (2012): La mondialisation de l'économie, 8<sup>e</sup> Édition revue et augmentée, La Découverte, Paris.
- [2] AGLIETTA, M. (2012): Zone euro: éclatement ou fédération, Michalon, Paris.
- [3] AMENDOLA, M. y GAFFARD, J.L. (2012): Capitalisme et cohésion sociale, Economica, Paris.
- [4] ARTUS, P. y PASTRÉ, O. (2009): «Vers une réinvention du régime de croissance», in Dirs. Dockès, Pierre; Lorenzi, Jean-Hervé), *Fin de monde ou sortie de crise?*, Perrin, Paris.
- [5] ARTUS, P. y GRAVET, I. (2012): La crise de l'euro, Armand Colin, Paris.
- [6] BECK, U. (2012): Una Europa alemana, Paidós, Barcelona.
- [7] BERGSTEN, F. (2012): «Por qué el euro sobrevivirá», *Política Exterior*, n° 150, Madrid, noviembre-diciembre.
- [8] BLANCHARD, O.; PISANI-FERRY, J. y WYPLIOSZ, C. (2005): L'Europe déclassée?, Flammarion, Paris.
- [9] BLANCHARD, O. (2012): *Financial Times Deutschland*, 23 de abril.
- [10] BOISSIEU, C. (2010): «De la crise financière à la guerre des monnaies», *Questions Internationales*, n° 43, La Documentation Française, Paris.
- [11] BORRELL, J. y MISSÉ A. (2012): La crisis del euro: de Atenas a Madrid, Turpial, Madrid.
- [12] BOURGUINAT, H. y BRIYS, E. (2010): Marchés de dupes. Pourquoi la crise se prolonge, Maxima, Paris.
- [13] BOYER, R.; DEHOVE, M. y PLIHON, D. (2004): Les crises financières, Conseil d'Analyse Économique, La Documentation Française, Paris.
- [14] BOYER, R. (2011): «Les financiers détruiront-ils le capitalisme?», *Economica*, Paris.
- [15] BRENDER, A.; PISANI, F. (2009): «La crise de la finance globalisée», La Découverte, Paris.
- [16] BRENDER, A.; PISANI, F. y GAGNA, É. (2012): La crise des dettes souveraines, La Découverte, Paris.
- [17] CHEVALLIER, A. (2012): «L'économie mondiale cinq ans après la crise financière», in: CEPII: *L'économie mondiale 2013*, La Découverte, Paris.
- [18] COMMISSION EUROPÉENNE (2011): «Livres vert sur la faisabilité de l'introduction d'obligations de stabilité», 23 novembre, [http://ec.europa.eu/europe2020/pdf/green\\_paper\\_fr.pdf](http://ec.europa.eu/europe2020/pdf/green_paper_fr.pdf).
- [19] CORIAT, B.; COUTROT, T.; LANG, D. y STERDYNIK, H. (2012): L'Europe mal-traitée, Les liens qui libèrent, Paris.
- [20] CORIAT, B.; COUTROT, T.; LANG, D.; LÉGÉ, P. y STERDYNIK, H. (2012): La espiral de la austeridad: España intervenida, Pasos Perdidos, Madrid.
- [21] COSSART, J.; DOURILLE-FEER, E.; HARRIBEY, J.M.; HUSSON, M.; JEFFERS, E.; KHALFA, P.; MATH, A.; PLIHON, D. y TOUSSAINT, E. (2011): Le piège de la dette publique, Editions Les Liens qui Libèrent, Paris.
- [22] DÉVOLUY, M. (2011): L'euro est-il un échec?, La Documentation Française, Paris.
- [23] GOSSET-GRAINVILLE, A. (2012): «Un Etat promoteur», *Problèmes Économiques*, n° 3055, La Documentation Française, Paris, 2<sup>e</sup> quinzaine novembre.
- [24] GRAUWE, P. (1994): Teoría de la integración monetaria: hacia la Unión Monetaria Europea, Celeste, Madrid.
- [25] HABERMAS J. (2012): «Hoy, más que nunca, Europa es un proyecto constitucional», *Política Exterior*, Madrid, n° 150, noviembre-diciembre.
- [26] JAMET, J.F. (2011): L'Europe peut-elle se passer d'un gouvernement économique?, La Documentation Française, Paris. ▷

- [27] MAFFÉI, B. y FORGET, J. (2011): L'Europe survira-t-elle a la mondialisation?, Economica, París.
- [28] MATHIEU, C. y STERDYNIÁK, H. (2011): «Finances publiques, sortie de crise...», *Revue de l'OFCE*, nº 116, París, Presses de Sciences Po.
- [29] MALO DE MOLINA, J.L. (2011): «La crisis y las insuficiencias de la arquitectura institucional de la moneda única», *Información Comercial Española*, nº 863, Madrid, noviembre-diciembre.
- [30] OBSERVATOIRE FRANÇAIS de la CONJONCTURE ÉCONOMIQUE (1993): *Après Maastricht: quelles politiques économiques en Europe*, París, janvier.
- [31] ONTIVEROS, E. y GUILLÉN M. (2012): Una nueva época. Los grandes retos del siglo XXI, Galaxia Gutenberg, Barcelona.
- [32] PÉREZ CAMPANERO, J. (1994): «El deterioro de la posición fiscal de los países industriales», *Información Comercial Española*, nº 731, julio.
- [33] PISANI-FERRY, J. (2011): *Le réveil des démons: la crise de l'euro et comment nous en sortir*, Fayard, París.
- [34] RODRÍGUEZ ORTIZ, F. (1997): *La Unión Monetaria y España: ¿Integración económica o desintegración social?*, Ed. Universidad de Deusto, Bilbao.
- [35] RODRÍGUEZ ORTIZ, F. (1997)(2012): «Crise de la dette: une gouvernance restrictive comme alternative au gouvernement économique européen», *Revue de l'Union européenne*, París, nº 558, mai.
- [36] RODRIK, D. (2011): *La paradoja de la globalización*, Antoni Bosch editores, Barcelona.
- [37] ROGOFF, K. y REINHART, C. (2011): *Esta vez es distinto: ocho siglos de necesidad financiera*, Fondo de Cultura Económica de España, Madrid.
- [38] SAPIR, J. (2012): *Faut-il sortir de l'euro?*, Seuil, París.
- [39] STERDYNIÁK, H. (2012): «Crisis de la zona euro: es urgente cambiar Europa», en *Europa al borde del abismo*, Editorial Pasos Perdidos, Madrid.
- [40] STIGLITZ, J. (2010): *Caída libre*, Taurus, Madrid.
- [41] TIMBEAU, X. (2012): «Retour à la récession», *Alternatives Économiques*, Hors-série nº 92, 2º trimestre, París.
- [42] TUTIN, C. (1997): «Pour une convergence socialement acceptable», en: *La monnaie unique en débat*, Syros, París.





*Virginia Cortijo Gallego\**

## POSICIÓN DE LA COMISIÓN NACIONAL DE VALORES ESTADOUNIDENSE ANTE LAS NORMAS INTERNACIONALES DE INFORMACIÓN FINANCIERA

La armonización contable mundial pelagra ante la indecisión de Estados Unidos respecto a una posible implantación de las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF). La Comisión Nacional de Valores Estadounidense (US SEC) publicó un informe, en julio de 2012, en el que se analizan las ventajas e inconvenientes de las NIIF para EEUU, enumerando diversos obstáculos para su adopción. Uno de los mayores problemas detectados por la SEC es el hecho de que las NIIF, basadas en principios, no proporcionen el nivel de detalle necesario para responder a las necesidades del sistema de divulgación de información financiera de EEUU. Otro de las cuestiones analizadas por la SEC es la falta de consistencia en la aplicación de las NIIF en las diferentes áreas económicas. Como conclusión, podemos afirmar que no existe una posición clara respecto a la adopción de las NIIF en EEUU; por tanto, hemos de permanecer alerta.

**Palabras clave:** armonización contable, divulgación de información financiera, *endorsement*, adaptaciones sectoriales.

**Clasificación JEL:** E44, M41.

### 1. Introducción

Las NIIF (Normas Internacionales de Información Financiera) pueden considerarse como la iniciativa que, hasta la fecha, ha tenido una mayor relevancia y repercusión en el camino hacia la tan ansiada convergencia contable internacional.

La globalización de la economía no ha hecho más que aumentar la necesidad de contar con un lenguaje contable común que facilite la gestión de los negocios a nivel internacional. El uso de estados financieros homogéneos, permitiría aumentar la

transparencia y comparabilidad de la información empresarial, mejorando así el nivel de confianza de los inversores, lo que llevaría a reducir los costes de capital y promover las oportunidades de inversión.

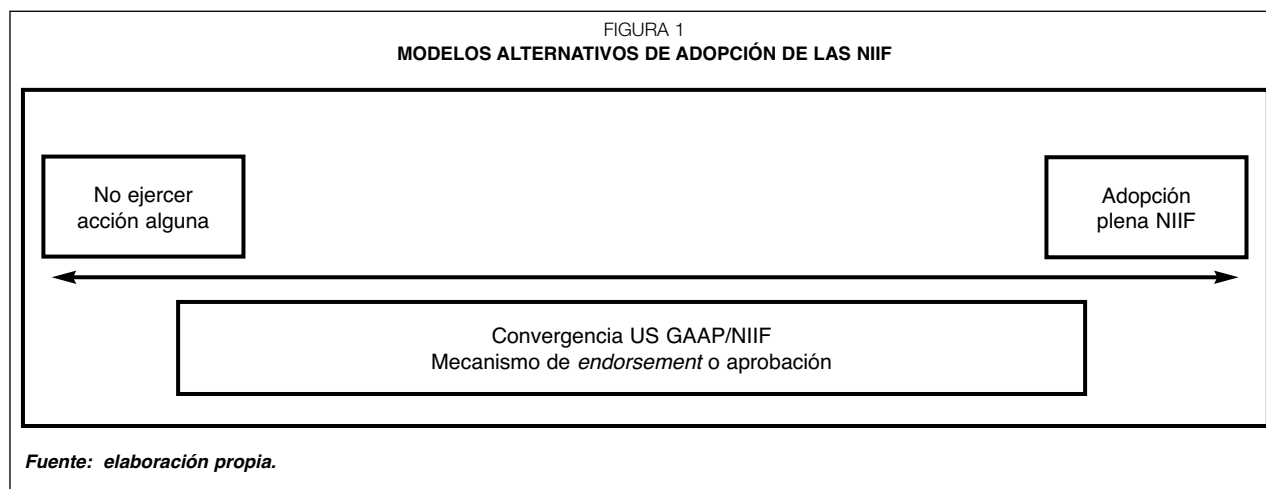
Las NIIF, publicadas por el IASB (International Accounting Standards Board) en 1973, han recibido un fuerte respaldo a nivel internacional. La UE, a través del Reglamento (CE) 1606/2002, de 19 de julio de 2002, exige a todas las sociedades de su jurisdicción que cotizan en bolsa que, desde 2005, elaboren sus cuentas consolidadas conforme a las NIIF. De este modo, la Comisión Europea abandona la idea de emitir normas contables y, en su lugar, decide apoyar las emitidas por el IASB. Sin embargo, se reserva el control sobre la aplicación de ▷

---

\* Business Administration Department, Stonehill College, Washington.

Versión de marzo de 2013.

FIGURA 1  
 MODELOS ALTERNATIVOS DE ADOPCIÓN DE LAS NIIF



las NIIF en el ámbito de la UE mediante el mecanismo de *endorsement* o aprobación, contando para ello con el asesoramiento del European Financial Reporting Advisory Group (EFRAG) (Gonzalo, 2003; Giner, 2003).

Además de la UE, son multitud los países que han decidido adoptar la normativa emitida por el IASB<sup>1</sup>. Tal ha sido la acogida que han recibido las NIIF que hasta el propio Financial Accounting Standards Board (FASB), organismo emisor de los Principios Contables Generalmente Aceptados en Estados Unidos (US GAAP), ya reconoció, en 2002, la necesidad de llegar a una convergencia entre éstos y las NIIF<sup>2</sup>.

Como un paso más hacia la convergencia contable internacional, en diciembre de 2007, la SEC (Comisión Nacional de Valores Estadounidense) publicó un reglamento por el que se permite a las empresas extranjeras que cotizan en bolsas norteamericanas presentar sus estados financieros elaborados según las NIIF originales publicadas por el IASB, sin necesidad de reconciliarlos con los US GAAP. Es más, en 2010, la SEC afirmó que, a finales de 2011,

tomaría una decisión sobre la posible implantación de las NIIF en EEUU. Sin embargo, todavía no ha emitido ningún pronunciamiento a este respecto.

Ante el desconcierto y la incertidumbre de la comunidad financiera por esta falta de decisión, la SEC publicó, en julio de 2012, un informe que analiza el impacto que la aplicación de las NIIF tendría sobre el sistema de divulgación de información financiera y las compañías norteamericanas (SEC, 2012). El presente artículo tiene por objetivo analizar las principales conclusiones de este informe así como sus repercusiones para el proceso de convergencia contable mundial.

## 2. Modelos alternativos de adopción de las NIIF

El resumen ejecutivo del informe plantea distintos modelos de adopción de las NIIF en EEUU, abarcando un amplio espectro de posibilidades que van desde la opción de no hacer nada hasta la de adoptar plenamente las NIIF (Figura 1).

Teniendo en cuenta la trayectoria seguida por el FASB y la SEC durante los últimos años, parece que la opción de no ejercer acción alguna respecto a la adopción de las NIIF está descartada desde un primer momento. Por otro lado, y basándose en la información recopilada por el personal de la SEC, la adopción plena de las NIIF no es una opción apoyada por los principales protagonistas de los mercados de ▷

<sup>1</sup> En la página web: [www.ifrs.org/Use-around-the-world/Pages/Use-around-the-world.aspx](http://www.ifrs.org/Use-around-the-world/Pages/Use-around-the-world.aspx), se puede obtener información actualizada sobre los países que permiten o exigen el uso de las NIIF.

<sup>2</sup> El Acuerdo de Norwalk, publicado tras la reunión mantenido entre el IASB y el FASB en septiembre de 2012 (disponible en [www.fasb.org/intl/convergence\\_iasb.shtml](http://www.fasb.org/intl/convergence_iasb.shtml)), reafirma el compromiso de ambos organismos de alcanzar la compatibilidad de sus respectivas normas contables tan pronto como sea posible y a coordinar sus agendas de trabajo para asegurar que la compatibilidad alcanzada se mantenga en el futuro.

valores norteamericanos; además, tampoco sería un modelo consistente con el seguido por el resto de grandes áreas económicas que han adoptado las NIIF.

Es por ello que la SEC ha decidido analizar otras fórmulas de adopción como el mecanismo de *endorsement* o aprobación y la convergencia de las normas contables publicadas por el FASB y el IASB. Las razones que han llevado a proponer estos modelos alternativos pueden agruparse en tres grandes grupos:

1. Influencia del organismo emisor de normas contables: la SEC y el FASB, al igual que ha ocurrido en multitud de jurisdicciones, desean mantener cierto control sobre el proceso de emisión de normas contables y una adopción de las NIIF «en bloque» no sería consistente con este enfoque. Por el contrario, el citado mecanismo de *endorsement* permitiría la incorporación gradual de las NIIF al ordenamiento contable nacional, una vez quedase demostrado que cada una de las normas a incorporar supera determinados requisitos impuestos por los propios organismos emisores.

2. Coste de la conversión: durante la fase de investigación previa a la elaboración del informe, el personal de la SEC recopiló la opinión de multitud de empresas que mostraron gran preocupación ante el excesivo coste que habrían de soportar en caso de tener que adoptar plenamente las NIIF. Asimismo, también expresaron sus dudas sobre los beneficios directos de este modelo de adopción, concluyendo que no era una opción adecuada.

3. Referencia a los US GAAP: las leyes y regulaciones estadounidenses, así como multitud de contratos entre particulares, hacen referencias continuas a los US GAAP. Los recursos necesarios para cambiar estas referencias a las NIIF serían tan elevados que harían muy difícil (prácticamente imposible) una adopción plena de las NIIF, al menos en el corto plazo.

Por tanto, podemos concluir que no parece probable que EEUU adopte plenamente las NIIF; no obstante, tampoco están dispuestos a abandonar el objetivo de conseguir la convergencia contable mundial. Por ello, están analizando la viabilidad de otras

opciones que les permitan alcanzar dicho objetivo pero sin abandonar completamente su soberanía en materia contable.

A continuación, el informe realiza un análisis pormenorizado de diferentes cuestiones entre las que destacan: adecuación de las NIIF al sistema contable-financiero de EEUU, aplicación práctica de las NIIF y comparabilidad entre las distintas jurisdicciones, y posible impacto que la incorporación de las NIIF tendría sobre las empresas norteamericanas. El resto del presente artículo se dedicará a tratar estos temas, cuyo conocimiento resulta esencial para entender la posición de EEUU ante las NIIF.

### 3. Adecuación de las NIIF al sistema contable-financiero de EEUU

El nivel actual de desarrollo y adecuación de las NIIF al sistema contable-financiero estadounidense han jugado un papel decisivo en la actitud de EEUU ante una posible aplicación de la normativa emanada del IASB. Tras realizar una profunda investigación a este respecto, el personal de la SEC concluyó que, a pesar de la mejora experimentada por las NIIF desde sus orígenes, existen determinadas áreas en las que aún es necesario progresar.

Efectivamente, en el informe se reconoce que la cobertura y exhaustividad de las NIIF ha incrementado significativamente gracias, no sólo a la labor del propio IASB sino también a los proyectos desarrollados conjuntamente con el FASB<sup>3</sup>. La Tabla 1 enumera algunas de las principales áreas en las que, a pesar de seguir existiendo diferencias, se ha alcanzado un grado de convergencia substancial. No obstante, existen otras áreas en las que siguen existiendo diferencias significativas que surgen, en algunos casos, como consecuencia de los rasgos distintivos de los marcos regulatorios y mercados de capitales, mientras que otras son el resultado de ▷

<sup>3</sup> El listado completo de los proyectos desarrollados de forma conjunta entre el IASB y el FASB puede consultarse en la página web del FASB ([www.fasb.org/intl/convergence\\_iasb.shtml](http://www.fasb.org/intl/convergence_iasb.shtml)).

TABLA 1  
PRINCIPALES SIMILITUDES Y DIFERENCIAS ENTRE US GAAP Y NIIF

Principales similitudes	Principales diferencias
Combinaciones de negocios	Pérdidas de valor
Tratamiento de pasivos contables	Reconocimiento de ciertos pasivos no financieros
Compensación basada en acciones	Reconocimiento y medición de determinadas clases de activos (inventario, propiedad, planta y equipos)
Modelos alternativos de compensación	Gastos de I+D
Ganancias por acción	Impuesto sobre sociedades
<b>Necesidad de desarrollar adaptaciones sectoriales</b> (empresas de servicios públicos con precios regulados, petróleo y gas, entidades de inversión, corredores de bolsa, ...)	
<b>Fuente: elaboración propia.</b>	

la diferencia de objetivos perseguidos por el FASB y el IASB al elaborar una norma contable.

La Tabla 1 muestra algunas de las áreas en las que los US GAAP y las NIIF presentan mayores divergencias. Mientras que las NIIF permiten la reversión de las pérdidas de valor, siempre y cuando se cumplan una serie de requisitos, los US GAAP prohíben dicha reversión. Por tanto, la adopción de la normativa internacional traería consigo un aumento de la volatilidad en las cuentas de resultados. También existen diferencias en cuanto al reconocimiento de determinados pasivos financieros, concretamente las contingencias y los pasivos medioambientales. Según ambas normativas, su reconocimiento depende de que se alcancen determinados niveles de probabilidad de ocurrencia. Ahora bien, la definición de probabilidad ofrecida por las NIIF y los US GAAP es diferente llegando a provocar que pasivos reconocidos según la normativa internacional, no tengan que ser incluidos en las cuentas elaboradas según los US GAAP.

Las divergencias entre las NIIF y los US GAAP afectan también a determinadas clases de activos. Una vez reconocidos inicialmente al precio de compra o coste de producción, las NIIF ofrecen la posibilidad de valorar determinados activos al valor de mercado, opción prohibida por los US GAAP. Esta opcionalidad generaría diferencias significativas en el valor contable de los activos a los que se aplicara el valor de mercado.

Otra de las áreas que está generando gran polémica es la de los inventarios. Las NIIF prohíben de forma expresa el método de valoración LIFO (*Last In First Out*). Sin embargo, éste sigue siendo un tratamiento permitido por los US GAAP. Además, la Dirección General Impositiva Estadounidense permite el uso del LIFO con fines fiscales siempre y cuando haya sido el método escogido en la elaboración de los estados financieros. Por tanto, la adopción de las NIIF tendría un fuerte impacto, no sólo sobre las cuentas de resultados, sino sobre los impuestos a pagar por las empresas que hubieran venido aplicando el LIFO. A este impacto habría que añadir el derivado de las diferencias significativas que, en temas fiscales, existen entre las NIIF y los US GAAP.

El tratamiento de los gastos de I+D también presenta importantes divergencias ya que, mientras que las NIIF permiten activar los gastos de desarrollo (siempre y cuando se cumplan ciertos requisitos), los US GAAP normalmente consideran ambas categorías, investigación y desarrollo, como gastos, salvo en el caso de desarrollo de aplicaciones informáticas.

Para concluir este breve recorrido por las principales diferencias entre las NIIF y los US GAAP hemos de señalar el caso de las propiedades, planta y equipo. Las NIIF obligan a separar, en cada uno de los activos, las partes que los componen en función de su vida económica esperada de modo que la depreciación habrá de calcularse sobre cada una de ▷

estas partes diferenciadas. A pesar de que este tratamiento no está prohibido por los US GAAP, no es aplicado en Estados Unidos por lo que la adopción de las NIIF tendría una repercusión adicional sobre esta masa de activo.

Pero una de las cuestiones que sin duda ha generado mayores dudas sobre la adecuación de las NIIF al sistema contable-financiero norteamericano es la ausencia de adaptaciones sectoriales. Mientras que los US GAAP han ido adaptándose a lo largo de su historia a las necesidades empresariales, informativas y regulatorias de EEUU, el IASB, centrado en la emisión de normas contables basadas en principios, no ha elaborado adaptaciones sectoriales. Debido a la importancia de estas adaptaciones para determinados sectores (Tabla 1), el informe recomienda que no deberían ser eliminadas de los US GAAP hasta que el IASB haya tenido oportunidad de evaluar su necesidad y las haya desarrollado en los casos necesarios.

#### **4. Aplicación práctica de las NIIF y comparabilidad entre las distintas jurisdicciones**

El comunicado publicado por la SEC en apoyo a la convergencia contable internacional establece que las NIIF han de ser aplicadas de forma consistente y adecuada para que los inversores puedan favorecerse de todos sus beneficios (SEC, 2010). Por ello, no es de extrañar que una buena parte del trabajo de la Comisión se haya dirigido a analizar el grado de comparabilidad de los estados financieros preparados según las NIIF, no sólo entre las distintas jurisdicciones que aplican esta normativa, sino también dentro de ellas.

Como conclusión general, la Comisión afirma que la transparencia y claridad en la aplicación de las NIIF han de ser mejoradas. La posibilidad, ofrecida en muchas ocasiones por las NIIF, de elegir entre un tratamiento contable de referencia y otro alternativo, pone en entredicho la tan ansiada homogeneidad que se persigue con la normativa

internacional. Además, a la diversidad ofrecida por las propias normas, habría que añadir la resultante por la falta de cumplimiento o aplicación inconsistente, detectada con frecuencia por la Comisión al analizar las cuentas anuales consolidadas elaboradas según las NIIF de una muestra de 183 empresas.

El IASB, consciente del peligro que esta diversidad supone para la comparabilidad internacional de la información financiera, ha declarado en numerosas ocasiones su deseo de limitar las opciones ofrecidas por las NIIF. Asimismo, reconoce la necesidad de cooperar con los emisores de normas contables nacionales y organismos reguladores de cada una de las jurisdicciones para conocer el modo en que las NIIF están siendo aplicadas y poder así promover acciones encaminadas a reducir las inconsistencias y divergencias detectadas. En este sentido, la SEC concluye en su informe que la función de estos organismos de supervisión e inspección contable nacionales es clave para lograr la aplicación consistente de la normativa internacional.

Otra de las medidas propuesta por la SEC para incrementar la comparabilidad de los estados financieros sería la de mejorar el funcionamiento del Comité de Interpretaciones de las NIIF (IFRS IC, International Financial Reporting Standards Interpretations Committee). Este comité se encarga de identificar, deliberar y resolver los problemas de interpretación que surgen al aplicar las NIIF. No olvidemos que las NIIF, al estar basadas en principios, deben ser interpretadas cuando son llevadas a la práctica y estas interpretaciones pueden generar excesiva diversidad. Después de analizar detenidamente el proceso de funcionamiento del Comité de Interpretaciones, la SEC concluye que es posible y necesario dotar a este comité de mecanismos que le permitan atender con mayor celeridad y oportunidad los asuntos que requieren su atención.

Finalmente, la SEC identifica dos mecanismos adicionales que pueden contribuir a una mayor consistencia en la aplicación de las NIIF: la Organización Internacional de Comisiones de Valores (IOSCO, International Organization of

Securities Commission) y una serie de organismos regionales, entre los que destaca la Autoridad Europea del Mercados de Valores (ESMA, European Securities and Markets Authority) y la el Grupo Emisor de Normas Contables Asiático-Oceánico (AOSSG, Asian-Oceanian Standard-Setters Group).

## 5. Impacto de la adopción de las NIIF en las empresas norteamericanas

Partiendo de la base de que resulta extremadamente difícil estimar el impacto que la adopción de las NIIF tendría sobre las empresas norteamericanas, lo que si podemos afirmar es que, sin duda, dependerá del estado en que se encuentren los proyectos actualmente desarrollados de forma conjunta por el IASB y el FASB en el momento en que se decidiera implantar las NIIF. De este modo, cuanto más avanzados estén los proyectos de convergencia, más sencilla resultará la transición a la normativa internacional.

La SEC concluye en su informe que las grandes áreas que se verían afectadas son los sistemas, procesos y controles contables, los acuerdos contractuales, el gobierno corporativo y el tratamiento contable de litigios y contingencias.

Con respecto al efecto que una posible adopción de las NIIF tendría sobre los sistemas, procesos y controles contables, la mayoría de las fuentes consultadas por la SEC afirmaron que, hasta que no se conozcan con certeza el proceso y los plazos de adopción, les resulta imposible desarrollar los planes de implementación que serían necesarios y por tanto, estimar los costes que estos generarían. Sin embargo, el consenso parece desaparecer cuando se habla del método preferido para llevar a cabo la transición. Si bien es cierto que una inmensa mayoría opina que un proceso gradual sería más adecuado, porque permitiría la adaptación progresiva de los sistemas y procesos contables, no podemos olvidar las minorías que prefieren un enfoque tipo *big bang* que, según ellos, minimizaría los cos-

tes ya que la transición se realizaría en un momento específico del tiempo, en vez de prolongarse durante un periodo más o menos largo.

Los acuerdos contractuales también sufrirían un gran impacto si las NIIF fuesen incorporadas en la normativa contable estadounidense ya que la mayoría de ellos hacen referencias explícitas o implícitas a los US GAAP. Muchos de estos contratos tendrían que ser renegociados dando lugar a procesos más o menos largos y complicados, dependiendo de los términos que se vieran afectados. Otra opción, que permitiría mitigar en gran parte el impacto de posibles cambios contables, sería la de utilizar contratos con referencias a principios y normas contables «congelados», es decir, contratos basados en los US GAAP vigentes en la fecha de firma. Ahora bien lo que sí parece una opinión unánime del sector empresarial es la necesidad de contar con un periodo de transición que permitiera la revisión de los contratos para poder decidir el modo de actuación más adecuado.

En tercer lugar, la adopción de las NIIF afectaría al cumplimiento de los requisitos establecidos en materia de gobierno corporativo, en especial a la composición de los comités de auditoría. La Ley Sarbanes Oxley establece que las empresas emisoras deben revelar si el comité de auditoría está o no integrado por al menos un miembro que sea un «experto financiero», según la definición establecida por la propia SEC<sup>4</sup>. En caso de no contar con un experto financiero, se deberá indicar la causa. A juicio de la Comisión, no parece estar claro si una persona calificada como experto financiero ▷

<sup>4</sup> Al definir el término experto financiero, la Comisión considerará si una persona tiene, mediante educación y experiencia como contador público o auditor o un funcionario financiero principal, contralor, o funcionario contable principal de un emisor, o desde una posición que involucra la ejecución de funciones similares:

(1) Un entendimiento de los principios de contabilidad generalmente aceptados y de los estados financieros.

(2) Experiencia en

(A) la preparación ó auditoría de estados financieros de emisores generalmente comparables; y

(B) la aplicación de tales principios en conexión con la contabilidad para estimaciones, acumulaciones, y reservas.

(3) Experiencia con controles contables internos.

(4) Un entendimiento de las funciones del comité de auditoría.

según los US GAAP, sigue considerándose como tal en caso de adoptar las NIIF.

Para tratar de clarificar este tema, la SEC expuso públicamente la cuestión y la respuesta mayoritaria que obtuvo es que la transición a la normativa internacional no debe poner en duda la cualificación de los miembros del comité de auditoría. Entre las razones esgrimidas para justificar su argumento destacaron que el conocimiento de los US GAAP es transferible a las NIIF, que muchos miembros de comité ya están familiarizados con la normativa internacional y que están dispuestos, en caso de adopción, a formación adicional. De nuevo, se pone de manifiesto el deseo de los emisores de contar con un periodo de transición que, en este caso, permita a los miembros del comité de auditoría adquirir los conocimientos y experiencia necesarios para seguir manteniendo su calificación de experto financiero.

Además de la regulación relativa al gobierno corporativo, tampoco habría que olvidar el posible impacto que una adopción de las NIIF tendría sobre el resto de normas y requisitos establecidos por las bolsas de valores y la propia SEC.

Respecto al último de los temas abordados por la SEC, el tratamiento contable de litigios y contingencias, hemos de recordar lo que ya se puso de manifiesto al abordar las principales diferencias entre los US GAAP y las NIIF: a pesar de que, según ambas normativas, el reconocimiento de las contingencias depende de que se alcancen determinados niveles de probabilidad de ocurrencia, existen diferencias significativas derivadas de la propia definición de probabilidad. Esta divergencia puede provocar que contingencias no reconocidas según los US GAAP, deban ser incluidas en las cuentas elaboradas según las NIIF.

No es de extrañar, por tanto, la gran controversia suscitada en torno a este tema ya que, en opinión de las fuentes consultadas por la SEC, la divulgación de cierta información requerida por las NIIF podría perjudicar en numerosas ocasiones la resolución de los litigios pendientes. Una vez más, resulta evidente la necesidad de disponer de

un periodo de transición que permita profundizar en el estudio de esta cuestión y considerar opciones alternativas como mantener los US GAAP vigentes a la hora de contabilizar las contingencias, o incluso permitir a las empresas decidir entre aplicar los US GAAP o las NIIF.

## 6. Conclusiones

El camino hacia la convergencia contable mundial parece encontrarse en una encrucijada ante la indecisión de Estados Unidos respecto a una posible implantación de las NIIF. En lugar de seguir la recomendación del IASB de adoptar la normativa internacional, la SEC publicó un informe, en julio de 2012, en el que se analizaban las ventajas e inconvenientes de las NIIF para EEUU, enumerando diversos obstáculos para su adopción.

Tras una lectura exhaustiva del citado informe, parece claro que uno de los mayores problemas se desprende de la propia naturaleza de las NIIF, basada en principios para adaptarse a un sistema financiero como el estadounidense, que tradicionalmente ha contado con una normativa mucho más clara y concisa. Otra de las razones decisivas esgrimidas por la SEC es la aplicación inconsistente de las NIIF, motivada por diferencias culturales, económicas y empresariales entre los distintos países, y que ponen en peligro la comparabilidad perseguida por las NIIF. A estos factores habría que añadir la ausencia de adaptaciones sectoriales en la NIIF, tan necesarias para determinadas industrias estadounidenses. Y, por supuesto, no hemos de olvidar una de las mayores preocupaciones de la SEC que sería la pérdida de parte de su soberanía en materia contable.

Las reacciones de la comunidad contable internacional ante la publicación de este informe no se han hecho esperar. El IASB ha manifestado en numerosas ocasiones su desilusión ante la falta de decisión de EEUU. Pero, a pesar del sentimiento general de que la SEC debería haber tomado una decisión, existen muchos sectores en EEUU que ▷



piensan que es necesario analizar en mayor profundidad los efectos que la incorporación de las NIIF tendría para el sistema contable financiero norteamericano.

Si bien las pequeñas y grandes empresas tendrían que llevar a cabo actividades similares para implementar las NIIF, los recursos tanto humanos como financieros con que cuentan para ello son bien distintos. Así, las pequeñas empresas suelen disponer de menos recursos para abordar actividades no rutinarias por lo que la transición a la NIIF resultaría más difícil y costosa en este tipo de organizaciones. Si a esto añadimos la delicada situación económica por la que muchas de estas entidades están atravesando actualmente, resulta lógico comprender su actitud de recelo ante una posible implantación de la normativa internacional. Ahora bien, si se permitiera a las pequeñas empresas seguir aplicando los US GAAP, se tendría que hacer frente a los problemas que un sistema contable dual pudiera ocasionar.

A pesar de todas las razones argumentadas por la SEC para justificar su falta de decisión, el IASB ha declarado que esta actitud puede poner en peligro, no sólo el papel de EEUU en el IASB, sino también el proceso de convergencia que, desde hace una década, han venido desarrollando el FASB y el IASB. Además, debido al papel que EEUU juega en la economía mundial, otras grandes áreas económicas como Japón, India o Singapur, están condicionando su decisión de adoptar plenamente las NIIF a la resolución que finalmente tome la SEC.

Como conclusión, podemos decir que lo que parece estar claro es que no existe una posición clara respecto a la adopción de las NIIF en EEUU y no parece que se vaya a alcanzar una decisión en un

futuro próximo. Como recientemente afirmó Paul Beswick, contable principal de la Comisión Nacional de Valores Estadounidense: «*el mejor consejo que puedo daros es permaneced atentos*».

## Bibliografía

- [1] GONZALO, J.A. (2003): «Principales cambios que suponen las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) respecto al Plan General de Contabilidad (PGC)», disponible en: <http://cibercont.unizar.es/LECCION/niif/INICIO.HTML> (consultada el 15 de diciembre de 2012).
- [2] GINER, B. (2003): «El nuevo proceso de regulación contable en Europa: Cambios en el proceso y en las normas». *Revista de AECA* n°65, pp. 13-16, Madrid.
- [3] REGLAMENTO (CE) No 1606/2002 DEL PARLAMENTO EUROPEO Y DEL CONSEJO de 19 de julio de 2002 relativo a la aplicación de Normas Internacionales de Contabilidad.
- [4] SEC (2010): Release Nos. 33-9109; 34-61578. Commission Statement in Support of Convergence and Global Accounting Standards. Securities and Exchange Commission, Norwalk, CT. Disponible en: [www.sec.gov/rules/other/2010/33-9109.pdf](http://www.sec.gov/rules/other/2010/33-9109.pdf) (consultada el 1 de diciembre de 2012).
- [5] SEC (2012): Work Plan for the Consideration of Incorporating International Financial Reporting Standards into the Financial Reporting System for U.S. Issuers (Final Staff Report), Securities and Exchange Commission, Norwalk, CT. Disponible en: [www.sec.gov/spotlight/globalaccountingstandards/ifrs-work-plan-final-report.pdf](http://www.sec.gov/spotlight/globalaccountingstandards/ifrs-work-plan-final-report.pdf) (consultada el 29 de noviembre de 2012).